سلسلة مقدمات موجزة

الثّقـة

كاثرين هاولي

ترجمة

مدى شريقي

سلسلة مقدمات موجزة

الثّقـــة

كـاثـريـن هــاولـي

ترجمة: مدى شريقي

مراجعة: عمر الأيوبي

BF575.T7 H39125 2021

Hawley, Katherine

الثقة / تأليف كاثرين هاولي ؛ ترجمة مدى شريقي ؛ مراجعة عمر الأيوبي. - ط. 1. - أبوظبي : دائرة الثقافة والسياحة، كلمة، 2021.

(سلسلة مقدمات موجزة)

ترجمة كتاب: Trust : A Very Short Introduction

تدمك: 978-8848-33-007-3

1- الثقة. أ- شريقي، مدى. ب- أيوبي، عمر. ج- العنوان. د- السلسلة.

يتضمن هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنجليزي:
Trust: A Very Short Introduction by Katherine Hawley





الثّقـــة



إلى فيـونا ودانيـال، التزاماً بما وعدت

المحتويات

المحتويات

شكر وعرفان

شكر وعرفان

حظيتُ بمحادثات شيقة في شأن الثقة مع مجموعة متنوعة من الأشخاص الذين كانوا مصدر عون كبير، لكنني أودّ أن أشكر على وجه الخصوص أولئك الذين عرّفوني بأفكار تتجاوز حدود المنطقة الآمنة لتخصصي المعرفي، بمن فيهم أمبر كاربينتر Amber Carpenter، وكاثي كروكفورد Cathy Crockford، وجون هيسك Jon Hesk، ومارتن كوش Martin Kusch، وجينيفر نيجيل Jennifer Nagel، وجينيفر سول Jennifer Saul، وكذلك، منذ زمن بعيد، سايمون شافر Simon Schaffer.

قائمة الصور الإيضاحية

قائمة الصور الإيضاحية

مقدمة على مائدة الفطور، حكـاية عن الثقة وانعدامها

مقدمة

على مائدة الفطور، حكـاية عن الثقة وانعدامها

استيقظت صباح اليوم على صوت المذيع جون همفريز يخبرني أنّ الساعة الآن هي السابعة صباحاً من يوم الخميس الواقع في السادس والعشرين من شهر آب / أغسطس، ثم استمعت إلى آخر الأخبار الواردة من باكستان والأمل يحدوني بأن يكون التبرع الأخير الذي قدمته في استجابةٍ لنداء التبرع لضحايا الفيضانات قد أحدث فارقاً، ولو ضئيلاً. ناولني زوجي فنجان قهوةٍ مُعدّاً من حبيبات بُن مطحونة تحمل علامة «فيرتريد[1]» كان اشتراها من متجرٍ محليّ، وحليب التقطه من عتبة الباب، وماءٍ من الصنبور. أخبرته بأنني سأتولى إيصال الأطفال إلى المدرسة، ثم انطلق إلى عمله، فقاد سيارته عبر ازدحام ساعة الذروة ليلحق بالقطار. أكلتُ أنا والأطفال حبوب الفطور - من نوعٍ قليل السكر، حفاظاً على صحتهم - ثم أرسلتهم إلى الطابق العلوي ليرتدوا ملابسهم. بعد أن وضعت مصروف المدرسة في حقائبهم، سرنا الطريقَ صعوداً لنعبر الشارع رفقةَ «السيدة حاملة المصاصة»[2]، ثم ركض الأطفال إلى مدرستهم. اشتريت جريدةً في طريق عودتي إلى المنزل، فتحت الباب الأماميّ والتقطتُ عن العتبة بضع بطاقات تهنئة بعيد ميلادي وصلت قبل أوانها.

لولا الثقة، لشلَّنا الجمود. وثقت بزوجي لإعداد فنجان قهوة مناسب، ووثقت بأنه سيقود السيارة بحذرٍ في طريقه إلى المكتب الذي يقول إنه يعمل فيه. وهو بدوره وثق برعايتي لأطفالنا، وبأن أتولى مهمة إيصالهم إلى المدرسة مثلما وعدته. وكذلك سلّم الأطفال بقولي إنّ اليوم هو بالفعل يومٌ دراسي، وبأنني لم أُلقِ خفيةً حبيبات زبيب عطِن في وجبة فطورهم.

نحن نثق بالمعارف - من بائع الحليب غير المرئي إلى معلّمي المدارس إلى جون همفريز (الذي يحلو لنا أن نعتبره صديقاً نوعاً ما)؛ لكننا نثق أيضاً بأشخاص غرباء تماماً - سائقو السيارات، ومراسل بي بي سي في باكستان، وعمال محطة معالجة المياه، وخبراء التغذية في الحكومة. ونثق

بالمؤسسات - بي بي سي، وأوكسفام، ومدرسة الحيّ، والمتجر المحلي وماركة «فيرتريد» التي يبيعها، والبريد الملَكي، والنظام النقدي. ثمّ كيف لي أن أكون متأكدةً بأن يوم غد يوافق عيد ميلادي بالفعل، فأنا لم أحظَ بفرصة إلقاء نظرة على التقويم يومها، وأنا أطلق صرخات حياتي الأولى.

الثقة مسألة جوهرية، إذ ليس بمقدورنا أن نتولّى جميع أمورنا بأنفسنا، أو أن نتحقق من الأدلة في شأن كل ما نعتقد به. الثقة ضرورة لكي نحصل على ما نريد، لكن علينا أن نثق أيضاً عندما نحاول مساعدةَ الآخرين، أكانوا أطفالنا أنفسهم، أم ضحايا الكوارث التي تقع في البعيد. قد تختلف أنماط الثقة بين المجتمعات التكنولوجيّة الحديثة والجماعات التقليدية المترابطة ذات التماسك اللُّحمي، لكن الثقة في حدّ ذاتها تبقى مسألةً حاسمة في كلا السياقين.

بالرغم من ذلك، فإننا لن نستطيع المضيّ قُدماً بغير جرعة صحية من انعدام الثقة أيضاً. فأنا أشتري قهوة من «فيرتريد» (أو على الأقل، أظنّ بأنني أفعل) لأنني لا أثق بمزاعم كبار المنتجين بمعاملة عمالهم بطريقة لائقة. كما أنني أقفل ورائي باب بيتي حين أخرج، ولا أترك القرار لأطفالي في تناول مقرمشات الشوكولاته كفطور، حتى أنني لست متأكدة تماماً من أن بإمكاني الوثوق بأنهم سيرتدون ملابسهم من دون إلحاحي المتذمّر. إذا وثقت بزوجي لإعادة ملء السيارة بالوقود، فقد أجد نفسي عالقةً قد تقطّعت بي السبل. وفي حين أثق بالمعلمين لتعليم أطفالي ورعايتهم، فإنني لا أثق بهم بالمقابل لتزويد الصغار بالرؤية التي أرغب في ما يتعلق بالمسألة الدينية. (هيّا، لا تخبروا المدرسة بأنني قلت ذلك، فأنا لا أثق بأنهم سيتلقون الأمر بهدوء وتعقّل!).

نحن ندين لأنفسنا وللآخرين في ما يخصّ تعاطينا مع الثقة، وفهمها كما يجب بالإحسان في إيلاء الثقة.

الفصل الأول ما الثقة وانعدامها؟

الفصل الأول
ما الثقة وانعدامها؟

تقع الثقة في قلب شبكة مفاهيمية متكاملة، نجد في زاويةٍ منها مفاهيم كالتعويلية وقابلية التنبؤ والتوقّع والتعاون والإرادة الطيبة؛ لكن زواياها المعتمة تنطوي على مجموعة مفاهيم مغايرة، كمثل انعدام الثقة والرياء والتآمر والغدر وانعدام الكفاءة.

لننطلق أولاً من مستوى بدئي، ونلاحظ أننا قد نثق أو لا نثق بما يحيط بنا من جمادات. ها أنا أكتب الآن هذه الكلمات جالسةً على كرسي، ولا أستشعر قلقاً من أن يتحطّم، لكنني أعرف مثلاً أن باب المطبخ قد ينطبق على إصبعي ما لم أتوخَّ الحذر؛ وأرى أن ذاك الرّف ليس متيناً بما يكفي ليحمل التلفاز الجديد، غير أن هذه الستائر قادرة بالفعل على أن تردّ عن الغرفة برودة ليالي الشتاء. قد تعترينا الحيرة أحياناً في أن نثق أو لا نثق - فهل ستتمكن السيارة بحقّ من أن تتخطى بسلام جولة من ثلاثة أسابيع في جبال الألب؟ لكن يبقى الوقت هو صاحب القول الفصل في النهاية.

إنَّ الثقة بالأشياء أو انعدامها يرقيان في هذا المستوى إلى الاعتماد على تلك الأشياء أو انعدامه؛ من دون أن يحمل الأمر أيّ دلالات إضافية أو أن يتّصف بذاك التعقيد الغني الذي يسم الثقة وانعدامها بين الأشخاص. فأنا لن أكون في المحصّلة ممتنة لإرادة الكرسي الطيبة في حمله إيّاي، ولن أتَّهم باب المطبخ بالغدر بي لأنه انطبق على إصبعي؛ كما أنني لن أغرق في أزمة ثقة وجودية إذا ما تعطّلت سيارتي بالرغم مما قد أُحسّ به من إحباط شديد. فإذا ما راود أحدنا يوماً شعورٌ بأن جهاز الكمبيوتر الذي يستخدمه آخذٌ في التآمر ضده، فهو بحاجة إلى بعض الانتعاش بنزهة صغيرة في الهواء الطلق، ليس إلّا.

ينصبّ اهتمامي في هذا الكتاب الصغير حجماً على ذاك الشكل الأكثر ثراءً من الثقة وانعدامها بين الأشخاص، وأسعى إلى التوسع به ليشتمل على الثقة وانعدامها في إطار المجموعات أو المؤسسات الاجتماعية؛ كأوساط العلماء أو الحكومات أو وسائل الإعلام. سأحاول أن أحدد بدقة دلالة الثقة أو انعدامها، ولماذا ومتى نشعر بها، وكيف لنا أن نصير أكثر فعالية، أفضل في ثقتنا: متى يجب أن نثق؟

يتطلب البحث في الثقة أن نتقصى أيضاً مسألة الجدارة بالثقة - نحن هنا أمام تحدٍّ يقوم على اتخاذ قرار بمن نضع ثقتنا، أي أمام تحدي معرفة من هو أهلٌ للثقة. تظهر الجدارة بالثقة كتطلّع نبيل لكل واحد منّا، فهي خصلة نحترمها في الآخرين ونحاول تشجيعها في أطفالنا، وتلوح كفضيلة أخلاقية - باعتبارها مكوّناً من مكونات الفرد الصالح. بيد أننا نعرف أن الشرف قد يوجد أيضاً في أوساط اللصوص. يثق زعيم المافيا بما يضمره مستشاروه، وهي ثقة استحقوها على امتداد عقود أثبتوا خلالها جدارتهم بها. هكذا يمكن أن تشكّل الثقة وانعدامها عنصرين يسهمان في تسيير عجلتي الفساد والعنف. لعلّك لم تعِش تجربة «ميثاق الصمت»[3] بشكل مباشر، لكنك تستطيع إدراك شعور الثقة غير المرغوب فيها، شعور أن تصير مطّلعاً على أسرار غير مرحّبٍ بها. سنحتاج في مسعانا لفهم قيمة الثقة والجدارة بالثقة لأن نستكشف هذه التفرّعات الأشد قتامةً، فنرى لماذا يمكن لشيء قيّم إلى هذا الحد أن يصبح شرّاً في بعض الأحيان، أو على الأقل أن يصير أمراً غير موضع ترحيب.

ما الثقة؟

ما الثقة إذاً؟ عندما نثق بالناس فإننا نعوّل عليهم. لكنه تعويل يشتمل على بعد إضافي من شأنه أن يمايز الثقة الحقيقية بين الأشخاص عن التعويل الميكانيكي على ستارةٍ أو كرسي أو سيارة. بإمكانك توسيع نطاق تعويلك الميكانيكي من محض الأشياء إلى الأشخاص الآخرين، كأن تتكل على حشد من البشر لتحتمي به من الرياح، أو على عازفٍ جوّال لتصرف الانتباه عن قيامك بالنشل. غير أنّ هذا النوع من التعويل ليس ثقةً: فإذا ما اختفى الحشد أو توقف المغني الجوال قليلاً ليرتاح؛ فهذا لا يعني أنهم غدروا بك أو أنهم لم يكونوا أهلاً لثقتك. كلّ ما في الأمر أنهم لم يتصرفوا وفق توقعاتك: لقد خذلوك، لكنه خذلان لا يختلف عن ذاك الصادر عن سيارةٍ لم تحتمل الرحلة، أو عن باب مطبخ متهالك.

أنت تعتمد على الحشد وعلى العازف الجوال، لكن من دون أن تتوقع منهم أن يضعوا ذلك في حسبانهم - إذ لا علم لهم، في نهاية المطاف، بأنك تعوّل عليهم. لستَ تتوقّع إذاً أن تستفيد من حسن نيّة الحشد أو العازف الجوّال، أو تنتظر منهم أن يكترثوا لاحتياجاتك ومشاعرك. كلّ ما في الأمر أنّ الأمل يحدوك في الانتفاع من وجودهم. لذلك لا يرقى هذا التعويل إلى مستوى الثقة.

لنعكس الآية ولنفترض تواطؤ العازف الجوال معك، وأنكما اتفقتما بأنه سيعزف لعشر دقائق، بما يكفي لتتمكن أنت من إتمام عملك المشين في أرجاء وسْط الحشد كله. أنت تضع ثقتك به، وتتوقع منه بالتالي أن يضعك في الحسبان وأن يفي بوعده لأنه يعرف أنك تعوّل عليه؛ وهو ينتظر في المقابل أن يشاركك حصةً من الغلّة. وفي حال عدم التزامه بجانبه من الصفقة فهو يخون ثقتك، ويكشف عن أنه غير جدير بالثقة في مواقف كهذه.

إذاً، يرتبط الفرق بين الثقة بأحدهم ومجرد التعويل عليه ميكانيكيّاً بارتفاع سقف توقعاتك في شأن مسألة الوثوق هذه، وبردة فعلك على خذلان الشخص المؤتمَن. يشترك باحثون من فروع معرفية عدّة في هذه الرؤية الأولية للثقة، إلا أنهم يختلفون في التحديد الدقيق لماهية سقف التوقعات وردود الفعل هذه. يميل علماء الاقتصاد والاجتماع إلى تناول الأمر من منظور النفعية العقلانية: تثق بالناس عندما تحسب أنّ من مصلحتهم الخاصة تقديم المساعدة لك، تماماً كما في مثال المغني الجوال الذي ينتظر حصّة من أرباحك اللاأخلاقية. في المقابل يميل الفلاسفة إلى تبني رؤية أكثر رهافة تقوم على فكرة أنك تثق بالناس عندما تعتقد بدماثة خلقهم، وبأن أمرك يهمهم. أما علماء النفس التطوريون فيميلون إلى الاعتقاد بأن الثقة إنما تتعلق بالغيرية المتبادلَة، هكذا تحتفظ بثقتك بالآخرين ما داموا لم يخذلوك، وفي هذا استراتيجية مستقرة ومُجزية لجميع الأطراف.

سنقف في الفصول اللاحقة على المزيد من هذه المقاربات المتنوعة للثقة وللجدارة بها، لكنني سأفهم الثقة في الغالب بمعنى الالتزام: عندما نثق بالآخرين، فإننا نعوّل عليهم في الوفاء بالتزاماتهم. تتسم هذه الرؤية للثقة من منظور الالتزام بمرونة عالية - ففي المحصلة، يمكن لك أن تتصور أنّ شخصاً ما سيفي بالتزاماته تجاهك لأن الأمر يصب في مصلحته، أو لأنه عطوفٌ ودمث الخلق، أو لأن التقاء الالتزامات المتبادلة يمثّل استراتيجية تطورية ملائمة. وهي رؤية تشرح لماذا لا نضع ثقة «بينشخصية» بالكراسي والسيارات والستائر: فالستائر لم تلتزم بأي حال بأن تحول دون دخول البرودة إلى الغرفة. وكذلك الأمر عندما نعوّل على الحشد ليقوم بصد الرياح عنا، إننا ندرك تماماً هنا أن الحشد لم يلتزم بإيوائنا، لا، بل إن أحداً فيه لا يعرف أن هذا غرضنا. لذا فالمسألة هنا ليست مسألة ثقة.

كيف نميز الثقة؟

بقليل من الحظ، يمكنك أن تثق ثقة مطلقة بشخص أو اثنين. لكن حظك هذا ليس من نصيب الجميع، فنحن نوزع ثقتنا في عموم الأمر على أشخاصٍ مختلفين، وبدرجات شتّى، للقيام بأمور متنوعة. أثق مثلاً بأن يؤدي زملائي عملهم بكفاءة، وأثق بجودة ما يقدمونه من نصائح تخص مجال عملنا؛ بيد أنني لا أثق بنصائحهم حين يتعلّق الأمر بحياتي الشخصية. وبالمثل، يثق أطفالي برعايتي لهم عند مرضهم، لكنني لست محط ثقتهم في ما يخصّ اختيار لعبة تركيب جديدة، وسيرغبون في الحضور والإشراف على انتقائها بأنفسهم. نميز هنا إذاً بين نطاقات متنوعة للثقة.

وفي هذا السياق، نميز كذلك الثقة بمهارات الأشخاص عن الثقة بنواياهم: فالوصول إلى الثقة التامة إنما يستلزم حضور هذين الشكلين معاً. لنأخذ مثالاً على ذلك: تقوم ثقتي بكفاءة زملائي في العمل على ركيزتين، فأنا من جهة أثق بامتلاكهم المهارات اللازمة، وأثق من جهة أخرى بإرادتهم توظيفَ هذه المهارات بالفعل. ثقتي هذه ستتقوّض إذا ما حسِبت أن زملائي يفتقرون إلى الكفاءة وإن يكن عن حسن نية، أي إذا شكّكت بقدراتهم. كما يمكن أن تنهدم ثقتي، وإن بصورة مغايرة، إذا ما اعتقدت أنهم كسالى أو أنهم يفتقرون إلى النزاهة، أي إذا شكّكت بنواياهم.

تنطوي الثقة على توقعات، بعضها معنيٌّ بالمهارات، وبعضها الآخر يتعلّق بنيَّة المساعدة. ولمزيد من الوضوح نقول إن الجدارة بالثقة تستوجب المهارة وحسن النوايا معاً. فالأمر مرتبط بوفائنا بالتزاماتنا، أي بما يتوقعه منا أولئك الذين وضعوا ثقتهم بنا. وهذا أمر يتطلّب منا تعقُّلاً في القبول بالتزامات جديدة، وتصميماً على الوفاء بالالتزامات التي سبق وتعهدنا بها. أن تكون أهلاً للثقة يعني إذاً أن تمتلك الشجاعة اللازمة لرفض التزامات لن تستطيع تلبيتها.

الثقة بالأفعال والثقة بالأقوال

من بين عديد القضايا التي يمكن أن تكون موضوعاً لثقتنا بالآخرين، يحتل قول الحقيقة مركزاً بالغ الأهمية. لنفكّر معاً في كل ما نعرفه عن العالم من حولنا، عن الماضي، وعن أراضٍ بعيدة، وعن كلّ ما يجول في فكر الآخرين أو ما يشعرون به. ثمّ لنتأمل إلى أي حد تتوقف معرفتنا هذه على ثقتنا بأقوال الآخرين، ثقتنا بما يقوله الوالدان والمعلمون والأصدقاء والمعارف ووسائل الإعلام، وما إلى ذلك. لا، بل إن معرفتنا بالوقائع المهمة عن أنفسنا، كتاريخ الميلاد مثلاً، ترتكز في حد ذاتها على ثقتنا بأنّ ما قاله الآخرون هو الحقيقة.

لذا فإن من الضرورة بمكان تضمين هذه الحالة الخاصة من الثقة بأقوال الآخرين (أو انعدامها) في أي مبحث يتناول الثقة. يقتضي الوثوق بالناس ثقةً بقدراتهم وبنواياهم، وهو ما يقتضيه كذلك الوثوق بأقوالهم؛ الأمر الذي يتطلب منا أن نمتلك ثقة بمعارفهم وبنزاهتهم. وبالمقابل، يتعين علينا تجنب الوثوق بأقوال أولئك الذين نعتقد بأنهم لا يمتلكون الخبرات الملائمة، أو بأولئك الذين نظنّ بأنهم يسعون إلى تضليلنا.

وبالمثل، تقتضي الجدارة بالثقة منّا أن نكون نزيهين، لكنها تقتضي أيضاً أن نفكّر جيداً قبل التفوه بالكلام، لئلا نقع في مطبّ إيراد تكهنات وتخمينات في موضع الوقائع المحكمة؛ فالنزاهة وحدها لا تكفي. يشعر الكثيرون بالغضب إزاء سلوك رئيس الوزراء توني بلير في المرحلة الممهّدة لغزو العراق عام 2003، وعلى الأخص في ضوء «الملفّ المخادع» الذي أظهر التهديد العسكري الذي يُمثِّله العراق بصورة أشد خطورة بكثير من الحقيقة التي آل إليها في نهاية المطاف. شدّد بلير على نزاهته، مؤكّداً اعتقاده الصميم بأن صدام حسين كان يشكِّل بالفعل تهديداً هائلاً. ولئن سلّمنا بنزاهة بلير، يبقى أن هذه النزاهة لا تكفي لاستحقاق الثقة - فاعتقادك بصحة أقوالك ليس كافياً وحده، إذ لا بدّ لك من تأييده ببراهين كافية، لا سيما إذا ما اقترن برهانات حرجة.

مطلب النزاهة والمعرفة المزدوج هذا يجعلُ من الصمت أحياناً أكثر الخيارات جدارةً بالثقة، بالرغم مما قد ينطوي عليه من إحباط للمستمعين: في القول كما في الفعل، تقتضي الجدارة بالثقة تعقُّلاً عند التعهّد بالتزامات. لا تنبس ببنت شفة ما لم تكن على دراية تامة بما تقول.

ما انعدام الثقة؟

لا يمكن اختزال انعدام الثقة إلى مجرد افتقارٍ إلى الثقة. فقد لا نكون متأكدين في بعض الأحيان ما إذا كان علينا أن نثق أو لا بأحدٍ ما، يحدث ذلك عندما نفتقر إلى معرفة كافية بالشخص تسمح بالحكم على مهاراته ونواياه. عندما يعترينا تردد فإننا لا نثق، من دون أن يعني ذلك انعداماً للثقة.

لكنّ المسألة في حدّ ذاتها تتجاوز موضوع الثقة وانعدامها في أحيانٍ أخرى، من دون أن يكون للأمر أيّ علاقة بحيرتنا في الاختيار. لنفترض أنني دعوت صديقتي المُقرَّبة إلى حفل واعتذرَت عن الحضور لأن توقيت الحفل يتزامن مع سفرها في إجازة، سأصاب بخيبة أمل بالطبع. هل أثق بأنها ستحضر الحفل؟ كلا، فأنا لا أتوقع حضورها. من دون أن يعني هذا بأي حال انعدام ثقتي بها، فهي شرحت موقفها بنزاهة. فمسألة حضورها إلى الحفل لا تدخل هنا في مجال الثقة أو انعدامها. كل ما في الأمر هو أنني لا أتوقع حضورها.

عندما نثق بشخصٍ ما، فإننا نتوقع منه الوفاء بالتزاماته. وعندما لا نثق به، فإننا نعتاد على قيامه بالتزامات، لكن من دون أن نتوقع منه الوفاء بها. صديقتي ليست ملتزمة بالحضور إلى حفلتي - فهي تقول إنها لا تستطيع الحضور. ونظراً لعدم وجود أي التزام من جانبها، فإن مسألة وفائها بالتزامها غير مطروحة، لذا فإن مسألة الثقة أو عدم الثقة بها ليست مطروحة في هذا الصدد.

قد يبدو الإصرار على التمييز بين انعدام الثقة وتنحيتها مجرّد حذلقة لغوية. بيد أنه يحتل في الحقيقة موضعاً مركزياً في أحكامنا الأخلاقية في هذا المجال. فانعدام ثقتنا بشخص ما يجعلنا أقلّ انشغالاً به. صحيحٌ أننا نعتقد بسوء ما يقوم به، بيد أن المسألة برمّتها لا تحتل سوى موضع ثانوي. ينطوي إطلاق صفة «انعدام الجدارة بالثقة» على شخص ما على نقد أخلاقي، ولست أرغب شخصيّاً في أن أُنعت بهذه الصفة. لكنني لا أفضّل، على المقلب الآخر، أن يغرقني الآخرون بثقتهم، وأن يُنتظَر منّي باستمرار أن أتصرف وفق تفضيلاتهم. قد أرغب أحياناً في أن أترك وشأني أمام خياراتي الخاصة ومن دون أن يعوّل الآخرون عليّ. فعدم رغبتي في أن أكون دائماً موضع ثقة لا يعني أنني أريد أن أفقد جدارتي بالثقة. أتوق في حالات كهذه إلى تنحية الثقة، لكن من دون أن يعني هذا مطلقاً أنني أرغب في الوقوع تحت حكمٍ أخلاقي بانعدام أهليتي لها. من هنا ضرورة التمييز بين انعدام الثقة ومجرّد تنحيتها.

أن تقرر الوثوق

نواجه جميعاً قضية إشكالية تقوم على اتخاذ قرار بمن نثق، ولماذا. أي نوع من البراهين نحتاج لنضفي على الثقة (أو انعدامها) طابع المعقولية؟ وهل من حاجة لبراهين بالضرورة؟

بطرح المسألة على هذه الشاكلة، يظهر وكأن الثقة تخضع لسيطرتنا، وأن بوسعنا النظر في البراهين، وتقويمها، ثم اتخاذ قرار بمن نضع ثقتنا وفي أي مجالات بالذات. ولعل الأمر لا يخرج عن كونه كذلك في حالات معينة. لكن في الأكثرية الكاثرة من الحالات، لا يقوم وثوقنا بأحدهم وانعدام وثوقنا بآخر على اختيار واعٍ في الحقيقة. تصطبغ الحكاية هنا ببعض الأسى: فأن تدرك مثلاً أنك لا تثق بشريك حياتك أو بصديقك المقرب لهو أمر قد يتسبب لك بصدمة حقيقية، صدمةٍ من شأنها أن تعود بك إلى تأمّلٍ للماضي لإعادة تقويم ما استندت إليه من براهين في بناء ثقتك. وفي المقابل، يتكشّف إدراكك بأنك أخذت تثق بصديق أو زميل جديد عن مفاجأة سارة، حتى إن عجزت عن تحديد سبب ثقتك هذه تماماً.

في مجالات كهذه، تحمل الثقة أو انعدامها في طياتها معنىً يكافئ حضور المعتقد أو غيابه. فحتى لدى محاولتنا تأسيس معتقداتنا على براهين - وهو ما ينبغي فعله من حيث المبدأ - فإن هذه المحاولة لا تأخذ دائماً سيرورة تفكُّرٍ في البراهين وتحديدٍ لما سنؤمن به ثم الوصول إلى الاعتقاد. ذلك أنّ الاعتقاد، وخلافاً لفعاليات أخرى، لا يقع تحت سيطرتنا المباشرة. نعم أنا قادرةٌ على اتخاذ قرار انتظار الحافلة أو لا، لكن ليس بوسعي في المقابل أن أُقرّر ما إذا كنت أعتقد بوصولها سريعاً أم لا.

أقرّ الرياضيّ والفيلسوف الفرنسي بليز باسكال Blaise Pascal بهذه الفكرة في معرض تناوله عقلانية المعتقد الديني. لنفترض أن الله موجود بالفعل. إن أنت آمنت به، وعشت حياتك بالاستناد إلى هذا الإيمان، فستحظى بعظيم المنفعة في الآخرة. وإن لم تؤمن، فستكون آفاق ما بعد موتك أشدّ وحشةً، ولعلك تصلى الجحيمَ في أسوأ تصور. لنفترض الآن أن الله غير موجود. إن أنت آمنت به مع ذلك، فما من خسارة كبيرة تتكبدها، ولعل خسارتك لن تتعدى بضعة صباحات أحدٍ ضائعة. أما إن لم تؤمن بإله هو أصلاً غير موجود، فلن تربح الكثير في المقابل. من بين مجمل هذه الإمكانات، يبدو الرهان الأفضل هو ذاك القائم على الإيمان بالله: فإن كان موجوداً فهذا قطعاً هو الرهان الأمثل، وإن لم يكن، فلا فرق يُذكَر في الحالتين.

إلى أيّ حدّ أنجز باسكال حسابَ احتمالاتٍ صحيحاً في إعداده رهاناته، هذه مسألة تحتمل النقاش. لكن لنوجه انتباهنا الآن إلى ما يجب فعله في حال قبلنا استدلالَه: لنفترض أننا نقبل بأن رهاننا الأفضل هو الإيمان بالله. هيا إذاً، لنؤمن بالله! إن كنت مؤمناً مسبقاً، فلعلك ستبتهج لأن الرهانات تصبّ في صالحك. أما إن لم تكن مؤمناً بالفعل - كأن تكون لاأدريّاً أو ملحداً - فلن يكون بوسعك اتخاذ قرار بدء الإيمان بهذه البساطة لمجرد اكتشافك أنه رهان جيد. ليس الإيمان مسألة تخضع لإرادتنا فنباشر به أو نبطِله متى نشاء وحسب الحاجة.

لم يخفَ هذا الأمر على باسكال، وبالفعل، فقد قام مقترحه على أن يبدأ الملحدون واللاأدريون الحضورَ إلى الكنيسة، وأداء الطقوس الدينية، وتمضية الوقت رفقةَ مؤمنين حقيقيين. لعلهم بذلك يصبحون مؤمنين بدورهم. نستطيع اتخاذ قرارٍ بوضع أنفسنا في موضع من المرجّح أن يقودنا إلى بدء الإيمان بشيء ما، لكن لا يمكننا أن نتخذ ببساطة قرار البدء بالإيمان.

ماذا عن الثقة وانعدامها؟ أنستطيع بكل بساطة اتخاذ قرار الوثوق؟ قد لا نستطيع أحياناً اتخاذ هكذا قرار. فإذا ما تولّد لدينا مثلاً اعتقاد وطيد بانعدام أهلية شخصٍ ما للثقة، لعلّنا سنقرر التظاهر بأننا نثق به، أو منحه فرصة إثبات ذاته؛ لكن ما من شيء في قراراتنا هذه يرقى إلى مستوى الثقة الخالصة. ذلك أننا حين نضع ثقتنا بمن لا نعتقد بأنه جديرٌ بها، سنستشعر قلقاً، ونضع خططاً بديلة، ولن نفاجأ في نهاية المطاف إن فشل الأمر تماماً. وفي هذا علامات على انعدام الثقة لا على حضورها.

قد توجد مع ذلك منطقة وسطى تسمح باتخاذ قرار الانتقال من انعدام اليقين إلى الثقة. في حال لم نكن متأكدين بحقّ من جدارة شخصٍ ما بالثقة، فقد نرغب في أن نجرِّب حظنا ونثق. يمكن لثقتنا هذه أن تشجع الآخرين على إثبات جدارتهم بها بتفاعلهم إيجابيّاً معها، الأمر الذي يعطي بدوره مسوِّغاً لقرار الثقة الأوّلي. يكابد الآباء هذه المعضلة لدى اتخاذهم القرار الصعب في شأن حدود الثقة التي يجب أن يضعوها بأطفالهم في مختلف المراحل العمرية: لعلّ في تقليص مساحة الثقة الممنوحة للطفل تقليصاً للمخاطر، لكن من شأنه كذلك أن يؤدي إلى تضاؤل فرص تطوير الأطفال لذاتهم، وإثبات استحقاقهم الثقة.

شكّلت الثقة موضوع تقصٍّ شغل اهتمام العديد من الباحثين والمفكرين في فروع معرفية عدة، من بين العاملين في مجالات الاقتصاد وبحوث الإدارة والأنثروبولوجيا والفلسفة والبيولوجيا والسوسيولوجيا وغيرها. والثقة شيءٌ خبرناه جميعاً في حياتنا اليومية - وثُقنا إليه. توجد حكماً تصورات مختلفة للثقة، وتصير أوجه الثقة المختلفة هذه ضرورية مع اختلاف وتنوع السياقات. بيد أنّ عدداً من الأفكار الرئيسة يسري فيها جميعاً على اختلافها: تتسم ثقتنا بالناس والمؤسسات بكونها بالإجمال أكثر ثراءً من تعويلنا على الجمادات، وهي تستتبع توقع الوفاء بالالتزامات. يمكن لنا أن نفاضل في ثقتنا، فنثق بشخصٍ ما ليقوم بعملٍ بالذات دون غيره. تنطوي الثقة على توقعات في شأن الكفاءة والنوايا معاً، إذ لا تكفي إحداهما دون الأخرى لاستحقاق الثقة. وتقوم الثقة في أقوال الآخرين بوجه خاص على وثوق مزدوج بمعارفهم ونزاهتهم في آن. ليس انعدام الثقة مجرد تنحية لها، ففي بعض الأحيان، يفرض كلاهما نفسه بشكل ملزِم. لا يمكننا ببساطة أن نتخذ قرار وضع ثقتنا بشخص نعتقد أنه غير أهل لها، لكن بوسعنا في بعض الأحيان أن نقرّر التحوّل من انعدام اليقين، إلى الثقة.

غير أنّ انشغالنا هذا بالثقة وانعدامها يرجع في المقام الأول إلى ما تنطويان عليه من أهمية. يتعيّن علينا إذاً، قبل المضي قدماً في استكشافنا هذا، أن نسعى إلى معرفة ما سبب هذه الأهمية.

الفصل الثاني لماذا الثقة وانعدامها مسألتان مهمتان؟

الفصل الثاني
لماذا الثقة وانعدامها مسألتان مهمتان؟

مزايا أن تكون موضع ثقة، عيوب ألا تكون موضع ثقة

ينساب مجرى الحياة بكثير من اليُسر عندما تكون محطّ ثقة الآخرين. فإذا ما امتلكت تصنيفاً ائتمانياً لائقاً، ستحظى بفرصة اقتراض المال من دون أن تترتب عليك فوائد جزائية؛ وإذا ما حظيت بسمعة طيبة لنزاهتك في العمل، سيزدهر مشروعك الصغير؛ وإذا ما اضطررت يوماً للوقوف مدافعاً عن نفسك في المحكمة، فإن تبنيك لسلوك يتسم بالمصداقية سيدعم موقفك كثيراً ولا شك.

وعلى الجانب الآخر، نجد أن انعدام الثقة يقصينا عن هذه المزايا، فضلاً عن أنه يستجلب مشكلات خاصة به. فالجناة المدانون بأحكامٍ قضائية يجاهدون في حصولهم على فرصة عمل، ولا تستطيع زوجة رجلٍ متنمّر شكّاك الاحتفاظَ بصداقات مع رجال آخرين، أو حتى إتمام محادثات معهم. وفي الشوارع، يتعرّض الشبان المنتمون إلى أحياء أو أعراق لا تثق بها الشرطة إلى إجراءات «توقيف وتفتيش» اقتحامية متكررة.

لبعضِ المنافع والمضارّ التي تتولد عن الثقة وانعدامها طابعٌ عمليّ، يؤثر في صحتنا، أو ثروتنا، أو استمتاعنا بالحياة. غير أنّ بعضها الآخر يضرب كياننا ذاته بشكل مباشر، فيصيب استقامتنا واستقلاليتنا. يحمل انعدام الثقة في طياته إهانة، ولا يقتصر أثره والحالة هذه على مجرّد الإزعاج، في حين تنطوي الثقة بخلاف ذلك على الإطراء. فأنا إذ أرغب في أن أكون موضع ثقة أصدقائي وأسرتي وزملائي، فلا يرجع ذلك إلى أنّ استحقاق الثقة هذا سيجعل الأمور أيسر بالنسبة إليّ فحسب - وهو سيجعلها كذلك بالفعل - بل يرتبط أيضاً بحقيقة أنني أُثمِّن غالياً حُسن رأيهم بي، ومستوى ثقتهم هو مكوّن أساسي لرأيهم هذا بلا ريب.

يحدث أن نبتغي بين الفينة والأخرى أن تكون الثقة بنا أقلّ قليلاً. فالثقة تحمل معها توقعات، لا بل ومتطلّبات؛ فإذا كنا نهتم لرأي الآخرين بنا، لعلنا قد نرغب في أن يخفّضوا من توقعاتهم بعض

الشيء، فلا نضطر للاختيار بين الامتثال وتخييب الآمال. قد تصير الثقة عبئاً إذا ما راودنا الشك في أننا لا نرقى إلى مستوى العمل، وأننا وإن بذلنا قصارى جهدنا فلن يكون هذا الجهد كافياً. وقد تصير الثقة عبئاً عندما نفتقر ببساطة إلى الرغبة في فعلٍ ما. فبقدر ما تُقدِّر محبة والدتك وثقتها بك في العموم، لعلّك تفضّل مع ذلك ألا تضع ثقتها بأن تتصل بها مساء كل يوم لدى عودتك إلى البيت من العمل. يصعب التعامل مع حالات كهذه. فأنت تُفضِّل ألا تكون موضع ثقة في هذا الشأن بالذات، لكن هذا لا يعني أنك ترغب في أن تكون عموماً غير موضع ثقة، أو أن يُنظر إليك باعتبارك غير أهلٍ لها. أنت تريد بالأحرى أن تكفّ والدتك عن النظر إلى مكالمتك اليومية على أنها بمثابة اختبار لجدارتك بالثقة.

لكن يبقى في العموم أنّ وجودك في جهة المتلقي للثقة هو أمر جيّد، ووجودك في جهة المتلقي لانعدامها قد يكون أمراً غاية في السوء. نحن جميعاً نأتمن الآخرين، والآخرون بدورهم يأتمنوننا. وحين نأتمن الغير، تقع على عاتقنا بعض المسؤولية بأن نضع ثقتنا، أو لا، في موضعها الصحيح؛ لنتجنب بذلك إلحاق أذىً ببريء، أو تقديم منفعة لأولئك الذين لا يستحقون ثقتنا.

مزايا أن تعرف كيف تثق، عيوب ألا تعرف كيف تثق

عندما نثق، أو لا، فإننا نبني توقعات في شأن ما سيفعله الآخرون وما سيقولونه، وفي شأن دوافعهم وقدراتهم وخبراتهم. نرسم صورةً لعالمنا الاجتماعي نسعى غالباً لأن تكون متقنةً تماماً؛ ومن خلالها نحكم لنقرر من هو أهل للثقة بحق، وفي أيّ نواحٍ بالتحديد.

لكنّ مسعانا هذا للوصول إلى صورة دقيقة ليس هدفاً بذاته: إنّ ما يحركنا هنا يتجاوز مجرد الفضول التأملي بخصوص جدارة الآخرين بالثقة. فأن تعرف بمن تضع ثقتك لهي مهارة عمليّة بالغة الأهمية، لا تتحقق في الغالب إلا بشق الأنفس. وفي المقابل يساعد عدم وضع ثقتك بمن هو غير أهلٍ لها في حمايتك من الاستغلال وخيبة الأمل والخيانة. تنطوي الثقة عندما توضع بمن يستحقها على مزايا إيجابية خاصة، فهي تفتح الباب واسعاً أمام مختلف المشاريع التعاونية المشتركة التي تشكّل أساس علاقات الزواج والصداقة والأعمال المزدهرة، والحياة المهنية المثمرة، والفرق الرياضية الناجحة.

أن تعرف كيف تثق، هذه مسألة حاسمة أيضاً بالنظر إلى ما تتركه من أثر في سيرورة الحياة اليومية، أي في هذا العمل الاعتيادي الذي نقوم به جميعاً لنتمكن من عبور يومنا بخير وسلام. نحن نقبل معلوماتٍ من الآخرين، بالاستناد إلى ضوابط ومعايير غير مرئية، ذلك أن الحياة ستصير مستحيلةً إن نحن حاولنا طمأنة أنفسنا شخصيّاً في كل شاردة وواردة. قد ندفع أثماناً باهظة حين نخطئ في الوثوق، لكن لسنا بكل بساطة أمام خيار التراجع عن مشروع أن نثق أو لا نثق برمّته، ليس من دون أن يعني ذلك الاعتكاف داخل كهف الناسك.

مثلما نتحصّل على بعض المنافع من تلقّي الثقة، كذلك فإن منح الثقة يحمل معه منافع أيضاً. وتمتد مجمل هذه المنافع إلى أكثر من حدود الجوانب العملية القائمة على تيسير مجرى حياتنا. إن إحاطة أنفسنا بأناسٍ نستطيع الوثوق بهم لهو أمر يبعث فينا شعوراً بالارتياح يتجاوز مجرّد الفخر بإنجازنا المتمثل في قدرتنا على تحديد من هو أهل للثقة. ينطوي الأمر بالفعل على بعضٍ من الاعتزاز بقدرتنا على كشف المحتال على حقيقته، بيد أنّ العثور على الصديق الحقيقي هو الأكثر إغناءً ولا ريب.

إذا ما تأملت المسألة من منظورك الخاص، فسوف ترى أنك ستربح الكثير إن أنت وضعت ثقتك بمن هو أهل لها، وتجنبت الوثوق بمن لا يستحق ثقتك. لكنّ وجهة نظرك الخاصة هذه ليست وحدها ما يستحق النظر فيه. الثقة سلعة قيّمة، وهي عرضةٌ كأي سلعة أخرى لأن يجري توزيعها على نحو منصف أو غير منصف. لنفترض أنك لا تضع ثقتك إلا بمن ينتمون إلى خلفيتك العرقية ذاتها، أو أنك لا تثق بكل أصهبٍ أو صهباء؛ لا شك في أنك ستخسر بذلك فرصاً عدّة. لكنك أمام انتقائيتك هذه لن تعاني وحدك، وسلوكك هنا إشكاليٌّ على المستوى الأخلاقي، بفعل الإضرار غير العادل الذي سيتسبب به للآخرين.

إذاً، ما الذي ندين به للآخرين في ثقتنا وانعدامها؟ يمكن تقديم إجابة بسيطة بالقول إنّ علينا أن نضع ثقتنا بمن هو أهل لها، وألا نثق بغير الجديرين بالثقة. يصعب الاعتراض على هذا القول إذا ما نظرنا إليه بوصفه تصوّراً مثاليّاً. لكن الواقع مختلف، فنحن لسوء الحظ لا نستطيع رؤية بواطن نفوس الآخرين لنتبيّن بنجاعة تامة ما إذا كانوا أهلاً للثقة أم لا، وفي مختلف الظروف والأحوال. ولأننا نفتقر إلى مثل هذه القدرة الإلهية، فجلّ ما نستطيع القيام به هو تقويم منصف للأمور بناءً على الأدلّة المتاحة أمامنا، والوقت السانح لنا.

من جديد، يصعب الاختلاف مع تصوّر مثالي كهذا. لكنّ الآراء قد تتباين بمعقوليّة تامّة عندما يتعلّق الأمر بما تُظهره الأدلّة - إن هي وجِدت بالفعل - وما يسمح به الوقت. قد لا يكون الإمساك عن إطلاق الأحكام استراتيجيةً عمليّة دائماً، لكنّ الاندفاع في الحكم قد يقود بدوره إلى أخطاء جسيمة. وإذا ما أردنا تقصّي المزيد من الأدلة والبراهين، أو طلبنا وقتاً أكثر للحكم، فإن موقفنا لن يبدو للآخرين محايداً، بل سيعطي بالأحرى انطباعاً بافتقار الثقة. سنستكشف في الفصول اللاحقة عدداً من الدراسات التجريبية التي تناولت كيفية إطلاقنا هذه الأحكام، ونتأمل في مدى إنصافها وصوابها.

تسهل رؤية الأضرار التي يلحقها الافتقار إلى الثقة في «من يتلقّونه». لكن الإفراط في الثقة قد يكون مؤذياً أيضاً في بعض الأحيان، أكان موضع ترحيب ممن يتلقونه أم لم يكن. غالباً ما يحتاج الأطفال للحماية من أنفسهم - يعتقد أطفالي أنّ عليّ الوثوق بهم للذهاب إلى المدرسة وحدهم بلا مرافقة، لكنّ الأمر مرفوض من وجهة نظري، فلا هم كبار بما يكفي، ولا الطريق آمنٌ كما يجب. هنا وفي مثل هذه الحالات، أقوم بحمايتهم من خلال عدم الوثوق بهم، لكن إن غاليتُ في الأمر - بألا أثق حتى بأن يلعبوا وحدهم في الطابق العلوي من المنزل - فسأكون مصدر أذىً لا عوناً لهم، لأنني سأتسبب في إعاقة تطورهم كأفراد مسؤولين.

قد يبدو التعبير عن انشغالات مشابهة بخصوص البالغين موقفاً ذا نزعة أبويّة، كأن يعتريك القلق مثلاً من الإفراط في الثقة بهم خوفاً على مصلحتهم. غير أن تبني النزعة الأبوية قد يكون أحياناً هو الموقف السليم الذي يجب اتخاذه تجاه الأشخاص الذين يعانون استحواذ الإدمان مثلاً. ما من إجابة سريعة تحدِّد موضع الخط الفاصل في مثل هكذا حالات: نحتاج إلى تحقيق التوازن بين الضرر الذي قد ينتج من إفراطنا في الثقة بأحدٍ ما، وبين الأذية التي يمكن أن تترتب على تقويض كلٍّ من استقلاليته وتحرر كيانه بفعل عدم الوثوق به بما يكفي.

كنت أكتب حتى الآن كما لو كان كلٌّ من «الثقة بمن هو أهلٌ لها، وانعدام الثقة بمن لا يستحقها» بمثابة سياسة أولية ينبغي أن نسعى جميعاً لاتباعها، لأجل صالحنا وصالح أولئك الذين يشكلون موضعاً لثقتنا أو لانعدامها. قد تراودنا شكوك في شأن كيفية وضع هذه السياسة الأوليّة موضع التنفيذ، لكنها تبقى مع ذلك هدفاً لنا. لكنني في الحقيقة تجاهلت عامل تعقيد حاسماً: قد يصير الآخرون أكثر أهلاً للثقة إن نحن نقلنا إليهم شعورنا بالثقة بهم، بينما يؤدي نقل شعورٍ بانعدام الثقة إلى خلق حالة من انعدام الجدارة بها. نحن لا نتعامل هنا مع نظام مغلق وعديم الاستجابة، وأحكامنا في شأن الجدارة بالثقة ما هي إلا تدخلات يمكن أن تترك عواقب جسيمة.

لدى مشاركتها في محاضرات ريث Reith Lectures عام 2002، أكدت الفيلسوفة والموظفة الحكومية أونورا أونيل Onora O’Neill أن ثقافة الشك أفضت إلى المطالبة بقابلية المساءلة التي قوّضت بدورها الثقة والمسؤولية المهنية، بالتزامن مع استهلاك للوقت والموارد في غير موضعها. ومن جانبه يشير الخبير الاقتصادي برونو فراي Bruno Frey إلى أنّ أرباب العمل الذين يُخضعون معدلات عمل موظفيهم إلى مراقبة لصيقة قد يتسببون في إحداث نتائج معاكسة تماماً لمبتغاهم فينخفض معدل عمل موظفيهم بدلاً من أن يزداد؛ إذ يشعر الموظفون ضمن هذه الشروط بأنهم ليسوا موضع ثقة كما يجب، ويصيرون أقل توقاً لتبيان مهارتهم والتزامهم. وإذا ما انطلقنا في هذا السياق من نقطة مرجعية أولى تقوم على وجود حدٍّ أدنى من الإرادة الطيبة المعتدلة، يمكن الثقة عندها أن تصبح بمثابة سياسة لتحقيق الذات، ومثلها في ذلك انعدام الثقة. لا عجب في ذلك، بالنظر إلى فكرة أن في الثقة إطراءً وفي انعدامها إهانةً: والواقع أن معظمنا يبتهج للقليل من الثناء.

بيد أن للمسألة حدوداً. بعض الأفراد سيقابل ما يُقدَّم له من ثقة باستغلال النوايا الحسنة للمؤتمِن. والبعض الآخر سيقابل انعدام الثقة بتصميمٍ حازم على إثبات جدارته بها. ينبغي مع ذلك أن نزِن بدقة عواقب هذا النوع من الثقة التدخليّة بينما نحن في صدد اغتنام فرصنا في إطار التفاعل الاجتماعي.

يتوقف الهامش الذي بوسعنا قبوله إن نحن أخطأنا في تحديد أين نضع ثقتنا - وخاطَرنا بالوقوع في السذاجة - على طبيعة الرهان الذي على المحك، وعلى حجم الخسارة التي نستطيع تحمّلها، وكذلك على الأشخاص الذين سيمسُّ قرارنا مصالحَهم. لربما يثير إعجابنا ربّ عملٍ يقبل بتوظيف مجرم مدان وإعطائه فرصة ثانية، لكن ليس في حال جرى التوظيف في مدرسة، وكانت إدانة المجرم تتعلّق باعتداءٍ على الأطفال. في الأعم الأغلب من الحالات، لا تقتصر عواقب قراراتنا في ما يخصّ الثقة على المؤتمَن بذاته، بل تمتد لتشمل جميع أولئك الذين يتّكلون علينا في اتخاذ القرار الصحيح. فافتراض الصدق حتى يثبُت العكس هو مزيّة لا يجوز أن نمنحها باسم غيرنا. ربما يكون

من الأسهل لمن هو في موضع الامتياز أن يجازف بالوثوق، ويرجع ذلك ببساطة إلى أنّ الأمر يحمل بالنسبة إليه مخاطر ورهانات أقلّ مقارنةً بالآخرين.

إنّ إمكانية استجابتنا للثقة بمزيد من الجدارة بها - وما يرافق ذلك من خطر تعرضنا للاستغلال - لهي مسألة تتوقف أيضاً على طبيعة الرهانات القائمة، وعلى التجارب التي سبق ومررنا بها. فالأشخاص الذين قلّما وجدوا أنفسهم موضع ثقةِ الآخرين لم تُتح لهم الفرصة يوماً لتطوير جدارتهم بالثقة، لذا لا يمكن أن نتوقع منهم الاستجابةَ بحيوية حين تمنح لهم. يكمن هنا أحد عناصر الضرر المترتّب على المعاناة طويلة الأمد من انعدام الثقة. ففي بيئة كهذه، لا يحمل تطوير سمات الجدارة بالثقة أيّ مغزىً، ما دامت غير موضع اعتراف أصلاً. بالتالي يصبح من الصعوبة بمكان الوثوق بمن لم يعتَد أن يكون موضع ثقة، وهكذا تدور الحكاية في حلقة مفرغة.

الثقــة العاليــة، والثقــة المنخفضــة، ورأس المــال الاجتمــاعي

تحمل الثقة معها منافع لأولئك الذين يتلقونها، في حين يشكل انعدام الثقة مصدر ضرر؛ وفي المقابل، تتعدد المزايا الناتجة من أن يعرف من يمنح الثقة كيف يتخذ القرار الصحيح في مسألة أهلية الغير لها أو لا. عندما يعتمد الآخرون علينا، يمكن أن تترتّب على قراراتنا في شأن الثقة عواقب بعيدة المدى ينبغي أن نأخذها في الاعتبار قدر المستطاع. لهذا تحتل الثقة والجدارة بها أهمية كبرى في إطار العلاقات بين الأشخاص، وفي مسار حياتنا اليومية.

غير أنّ العديد من علماء الاجتماع يعتقد كذلك أنّ العيش في مجتمع «ثقة عالية» أو في مجتمع «ثقة منخفضة» يترك في كلّ واحد منّا عواقب تؤثر فينا بطرق تتجاوز إطار علاقاتنا الفردية. لدى وضع الموارد التي تجعل من مجتمع مــا أكثــر أو أقلّ إنتاجية، يدرج «رأس المال الاجتماعي» جنباً إلى جنب مع رأس المالَ المادي (التجهيزات) ورأس المال البشري (المهارات). ورأس المال الاجتماعي هو معلَم من معالم الشبكات الاجتماعية - فكلما ازدادت متانة الشبكة، كبر رأس المال الاجتماعي - ما ينعكس على مستويات من «المعاملة بالمثل المعممة» واستعدادٍ لإسداء المعروف للآخرين، وهي مستويات تحمل معها توقعات بقطف ثمار سلوكنا هذا بطريقة أو بأخرى وإن بشكل غير مباشر.

لنبيّن ذلك بمثال. عندما أساعد غريباً يسألني عن الاتجاهات في الشارع، فأنا لا أتوقع أن ألتقي هذا الغريب بالذات في زيارةٍ لي لمسقط رأسه، ليردّ إليّ المعروف بأن يرشدني هو بشخصه إلى الاتجاه الصحيح في الطريق. بيد أنّ لديّ توقّعاً مُعمّماً بأن يقوم آخرون بمساعدتي من دون مقابل مثلما فعلت تماماً، عندما أكون أنا في موضع الحاجة للمساعدة. من النافع لنا جميعاً العيشُ في مجتمع غنيّ بهذا النوع من الخدمات والمساعدات الصغيرة - بما في ذلك لأولئك المنتفعين بالمجان الذين لا يتوقفون لمساعدة الغير، لكن يسعدهم مع ذلك طلب المساعدة عندما يحتاجونها.

يمكن القول بوجهٍ عام بأنّنا إن تمكّنا إلى حدٍّ معقول من توقّع مستوىً لائق من النزاهة والتعاون من طرف أولئك الذين نلتقيهم في حياتنا اليومية، فسنستطيع المضيّ قدماً في عملنا من دون الحاجة للتحقق المتواصل من كل شاردة وواردة، أو للانغلاق والقلق، سنصبح إذاً قادرين على تحقيق هدفنا بفاعلية وسهولة أكبر، أيّاً يكن ما نسعى لإنجازه. يقدِّم سكن الطلاب المشترك نموذجاً مصغّراً عن المجتمع. سيكون من المزعج أن نرى الثلاجة وقد ضاقت بست علب حليب كلّ على حدةٍ، والأسوأ من ذلك أن يزدحم الحمّام بستّ لفافات مناديل ورقية منفصلة. يقوم الحل الأمثل على التشارك في التكلفة المالية لهذه اللوازم الأساسية، وتقاسم عبء تذكّر ما يلزم شراؤه. إذا ما أمكن أن يعوّل شركاء السكن على بعضهم البعض في دفع الأجور وشراء الحاجيات بانتظام نوعاً ما، بحيث يجري تقاسم هذه الأعباء بلا تكليف؛ فيمكنهم عندئذ الانشغال بجوانب أخرى أكثر إثارة للاهتمام في حياتهم كطلاب. أما إذا احتاج الأمر إلى إنشاء جدولٍ لإنجاز الأعمال وصندوق مشترك لدفع النفقات بغرض تجنّب الفوضى، فالإجراء في حدّ ذاته سيصبح مصدر إزعاج، خاصة إذا ما تطلّب الأمر مشقةً لوضعه موضع التنفيذ.

يمكن النظر إلى كلٍّ من جدول الأعمال والصندوق المشترك لدفع النفقات باعتبارهما شكلاً من أشكال تكاليف المعاملات Transaction Costs الناجمة عن افتقار الثقة بين شركاء السكن. تشكل الثقة وجهاً بالغ الأهمية - من بين وجوه أخرى - للمعاملة بالمثل المُعمّمة ورأس المال الاجتماعي؛ ومن هنا باتت موضوع انشغال الأكاديميين وصانعي السياسات ورجال الأعمال المهتمين بالمنفعة الاقتصادية المرجوّة من تزايد الثقة. نجد لدى الباحثين التنظيميين - الذين غالباً ما يعملون في كليات إدارة الأعمال - دراسات تتناول دور وقيمة الثقة داخل التنظيمات وفي ما بينها.

يصعب القيام بقياس تجريبي للثقة والجدارة بها وتكاليف المعاملات، لذا ما من استنتاجات قاطعة وسريعة هنا. أجريت مع ذلك دراسة مقارنة لمصانع السيارات في كلّ من اليابان والولايات المتحدة ركّزت على العلاقات بين الشركات الكبرى الأوسع نفوذاً مثل فورد وتويوتا من جهة، والشركات التخصصية الأصغر التي تزودها بقطع الغيار الرئيسة من جهة أخرى. عندما أفاد المورّدون بمستوياتٍ عالية من الثقة، كانوا أكثر استعداداً لتبادل المعلومات مع المشترين، وانخفضت تكاليف المعاملات سواء لجهة مدة المفاوضات السابقة على الصفقة، أو لجهة مراقبة الالتزام بعد عقد الصفقة. كما أيّد الباحثون ما توصلت إليه دراسات أخرى من تسجيل مستويات ثقة عامة في اليابان أعلى منها في الولايات المتحدة.

أجرى الدراسة كلٌّ من جيفري إتش داير Jeffrey H. Dyer ووجين تشو Wujin Chu، وعنونا تقريرهما اللاحق بـ «The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs» [دور الجدارة بالثقة في خفض تكاليف المعاملات]. لماذا الجدارة بالثقة، وليس الثقة؟ في هذا السياق، كما هو الحال في إطار العلاقات الشخصية الأكثر حميمية، تكون الثقة والجدارة بها متلازمتين. فلا تتأتّى منفعةٌ من الثقة إلا عند توجيهها على نحوٍ سليم، أي، عندما نمنح ثقتنا لمن يستحقها من أفراد أو تنظيمات؛ وإلّا فإنها تصير سذاجة أو بساطة، ما يجعلها غاية في الخطورة لا سيّما عندما يعتمد الآخرون علينا، كحال موظفينا وطلابنا وأطفالنا وعملائنا.

وبالمثل، علينا عند التفكير في حياتنا أن نتطلّع إلى الجدارة بالثقة فضلاً عن الوثوق المتعقِّل. فالجدارة بالثقة محمودة في ذاتها، لكنّها ذات أهمية قصوى عندما يتعلق الأمر بالمنفعة العملية المتحصلة من الثقة والتي استكشفناها في هذا الفصل. الثقة مسألة مهمة، لكنّ الجدارة بها ليست أقلّ أهمية - يمكن أن تتشكل من كلّ ذلك حلقة إيجابية ذاتية التعزيز، تماماً مثلما يمكن أن يعزز كلٌّ من انعدام الثقة وعدم الأهلية لها بعضهما البعض بشكل سلبي. فكيف لنا أن نتأكد من أننا في الحلقة الإيجابية لا السلبية؟ كيف يمكن للثقة أن تبدأ؟

الفصل الثـالـث تطوير الثقـة والتـعاون

الفصل الثـالـث
تطوير الثقـة والتـعاون

خفافيـش ونـحلات وشـمبـانـزي

في الأفلام، تخرج الخفافيش الماصّة للدماء ليلاً لتتغذى على دماء العذارى البريئات، لكنها في الحياة الواقعية تتشبّث بأجساد الماشية والخيول. قد لا يحالف الحظ واحداً من الخفافيش في بعض الليالي، فيرجع إلى المجثم الجماعي جائعاً. هنا يشرع من واتاه الحظ من الخفافيش، وبكل لطف وكياسة، في تقيّؤ بعضٍ ما اجتناه من دماء، لكي يطعم زملاءه الجياع. فلماذا هذا الاكتراث؟

من منظور تطوري، يبدو ماصّ الدماء العطوف هذا مثيراً للحيرة. فالاصطفاء الطبيعي الدارويني يقوم على أنّ البقاء للأصلح، فإذا ما تمكّن بعض الكائنات من التكاثر أكثر من غيره، تاركاً في الأجيال اللاحقة نسخاً أكثر من جيناته؛ فإن جيناته ستنتشر عبر المجموعات. وما نراه حولنا اليوم من كائنات - بما فيها الخفافيش - إن هو إلا نتاجٌ لعمليات غربلة وفرز وقعت على مرّ أجيال وأجيال، في سيرورةٍ تعمل على تعزيز الجينات التي من شأنها أن تزيد من النجاح التناسلي[4].

والحال أنّ هذا الشكل من تبرع الخفافيش بالدم لا يؤدي إلى زيادة فرص كلٍّ واحد منها على حدةٍ في التكاثر، لا بل إنه وعلى العكس، يقود إلى تخفيض هذه الفرص بفعل استهلاك الوقت والموارد، وبفعل إفساح المجال أمام المتلقّي ليعيش وينافس من جديد على الطعام والأقران. قد نتصوّر لأوّل وهلة أنّ الخفافيش التي لديها استعداد جيني للتبرع بالدم ستكون هي الأضعف في العموم لجهة النجاح التناسلي مقارنةً بتلك التي لا تحمل هذا الاستعداد الجيني، وأنّ الممارسة ستنتهي إذاً إلى الاندثار. لكن الواقع يقول غير ذلك، فلماذا؟

افتُتن الباحثون حتى ستينيات القرن العشرين بفكرة الاصطفاء على مستوى المجموعة، والتي تقوم على أنّ الحيوانات منفردةً يمكن لها أن تقدم تضحيات لصالح الجماعة التي تنتمي إليها، بما يضمن بقاء المجموعة الأصلح، حتى وإن أدى ذلك إلى خسارةٍ فردية لأعضاءَ في المجموعة. يبدو أنّ بإمكان فكرة الاصطفاء على مستوى المجموعة هذه أن تضفي معنىً على سلوك الخفافيش العطوفة، فمستعمرة الخفافيش ستزدهر بالإجمال إذا ما حظي أعضاؤها الجائعون بمساعدة رفاقهم. شهد رواج فكرة الاصطفاء على مستوى المجموعة تراجعاً ملحوظاً في ما بعد، بالتزامن مع بدء

انشغال علماء الأحياء بالتركيز على فكرة الاصطفاء على المستوى الجيني، بدلاً من مستوى المجموعة ككل أو حتى الحيوان الفرد؛ أسّس جورج سي ويليامز George C. Williams لهذه الفكرة، ثم اشتهرت على يد ريتشارد دوكينز Richard Dawkins في كتابه «الجين الأناني» (The Selfish Gene).

تنطوي فكرة الاصطفاء على المستوى الجيني على مزايا عديدة، لكنها تعاني عيباً كبيراً واحداً: إذ لا تبدو قادرة على تفسير السلوك الغيريّ الواضح لدى الخفافيش الماصّة للدماء، أو في أوساط بعض الحشرات الاجتماعية كالنحلات العاملات. تمضي النحلات العاملات حياتها في إتاحة المجال أمام الملكة للتكاثر، من دون أن تحظى بذرية خاصة. يصعب والحالة هذه تفسير عدم احتواء الأجيال المتتالية على أعداد متزايدة من الملكات القادرات على التكاثر، وأعداد أقل من العاملات العقيمات. فما سرّ استمرارية جينات النحلات العاملات في المجموعة؟

في عالم النحلات، نجد في الروابط العائلية الجواب الشافي عن هذا السؤال. فالعاملات بناتُ الملكة، واليرقات التي يتولّينها بالرعاية ما هي إلا إخوة وأخوات لهنّ. نتقاسم نحن البشر، ومثلنا العديد من الحيوانات الأخرى، العدد ذاته من الجينات مع ذريتنا ومع أشقائنا وشقيقاتنا. غير أنّ وجود ميّزة بيولوجية إنما يعني هنا أن النحلات العاملات أشدّ ارتباطاً بالإخوة والأخوات من ارتباطهن بأي ذرية مفترضة لهن؛ وأنهن يتقاسمن جينات أكثر مع الأشقاء والشقيقات منه مع أي ذرية. لذا يصير منطقيّاً، من منظور جيني، أن ترعى العاملات هؤلاء الأشقاء والشقيقات، ففي ذلك تكمن الطريقة المثلى للتأكد من انتقال جيناتهن إلى الأجيال اللاحقة.

يشرح هذا التفسير، الذي يُعرَف باسم «اصطفاء القرابة»، حالة الكائنات التي يظهر أنها تضحّي بمصالحها الخاصة في سبيل مساعدة أسرها. لكنه في المقابل لا يساعد في فهم حالة الخفافيش الماصّة للدماء، والتي تتبرع بالدم حتى عندما لا يربطها بالمتلقي سوى قرابة بعيدة جدّاً. تتمحور العقدة المركزية هنا حول سؤال لماذا لم تنتشر الجينات التي تقود إلى الأنانية بسرعة عبر مجموعات الخفافيش. هب أنّ خفاشاً لم يقدّم الدم للآخرين. هو يستطيع والحالة هذه أن يستفيد من تبرع الآخرين عند حاجته، وأن يمتنع في الوقت نفسه عن مساعدتهم، ويبدو أن سلوكه هذا سيؤتي أُكله في نهاية المطاف.

اكتشف العلماء الذين اجترأوا على دراسة الخفافيش الماصّة للدماء ليلةً بعد أخرى، أنّ التبرع بالدماء لا يتّخذ وجهة واحدة. فالخفاش قد يمنح الدماء في ليلةٍ، ثم يتلقى قيء الدم من الآخرين في ليلة أخرى أقلّ نجاحاً، ويعود بعدها ليتبرع بدوره في ليلة لاحقة، وهكذا. علاوة على ذلك، تبيّن أن الخفافيش تتعقّب من قدّم لها المساعدة، ومن تلقّى مساعدتها، وتنتبه ما إذا كانت المساعدة التي سبق وقدّمتها ستلقى معاملة بالمثل. وفي حال عدم ردّ المساعدة بمثلها، فإن الخفاش يرفض لاحقاً تقديم أيّ عون لذاك الخفاش بالذات الذي امتنع عن الردّ بالمثل، مع بقائه على استعداد لتقديم العون للآخرين. يُعرف هذا السلوك باسم «الغيرية المتبادلة»، وهي نوعٌ من المساعدة اليقظة التي توقع العقوبة بأولئك الذين يحاولون الاحتيال على النظام القائم.

أنجز كلٌّ من روبرت أكسلرود Robert Axelrod ووليام دي هاملتون William D. Hamilton محاكاة تهدف إلى استكشاف عواقب مثل هذا النوع من السلوك. لحسن الحظ، لم يكن الباحثان في حاجة إلى تدريب خفافيش متعاونة وأخرى غير متعاونة، وتركِها تعبث معاً لمعرفة أيّ منها تَمكَّن من إنجاب صغار أكثر. بل قام عملهما على إعداد مواقف بالاستناد إلى برمجيات معينة على أجهزة الكمبيوتر. وفق هذه المحاكاة، يكون على أجهزة الكمبيوتر أن «تقرر» وبصورة متكررة ما إذا كانت ستساعد بعضها البعض. بُرمِج كل جهاز على استراتيجية مختلفة. فقامت استراتيجية بعض أجهزة الكمبيوتر على برمجية تقديم المساعدة بصورة دائمة، وبُرمجت أجهزة أخرى على استراتيجية عدم تقديم المساعدة مطلقاً. في أول لقاء بين جهازين مبرمجين، تكون استراتيجية واحدة بواحدة[5] «Tit-for-Tat» مجديةً دائماً، ذلك أنّ ما سيفعله الكمبيوتر في جولة تالية سيكون هو ذاته ما تلقاه في الجولة السابقة.

عند التقاء برمجيتين تعتمدان استراتيجية واحدة بواحدة، ستبدأ كلٌّ منهما بمساعدة الأخرى، ثم ستواصلان التعاون معاً في كل جولة لاحقة. وينطبق الأمر ذاته على اجتماع برمجيتين تعتمد إحداهما استراتيجية واحدة بواحدة وتتبنى الأخرى استراتيجيةً تقوم على تقديم المساعدة بصورة دائمة، وكذلك على اجتماع استراتيجيّتين للمساعدة الدائمة معاً. أما عندما تواجه استراتيجية واحدة بواحدة حالةً تقوم على عدم تقديم المساعدة مطلقاً، ففي الجولة الأولى سيجري تقديمٌ للمساعدة في اتجاه واحد، لكنّ الجولات التالية ستخلو تماماً من أيّ مساعدة في الاتجاهين. وأخيراً، سيؤدي اجتماع استراتيجيتين تقوم إحداهما على المساعدة بالمطلق، والثانية على غياب المساعدة بالمطلق، إلى سلسلة من تقديم العون باتجاه واحد ومن دون أيّ ردٍّ بالمثل.

في إطار المحاكاة، أعطيت لكل كمبيوتر نتيجةٌ فردية من النقاط التي قد تزداد أو تنقص: تؤدي مساعدة الآخرين إلى خسارة نقاط، غير أنّ المكافأة المتحصِّلة من تلقّي المساعدة تتجاوز هذه الخسارة. في المحصّلة، سجّلت استراتيجية واحدة بواحدة قيمة وسطى تتجاوز ما سجلته كلٌّ من استراتيجيتي المساعدة بالمطلق وغياب المساعدة بالمطلق. لمَ حدث هذا؟ لا ريب في أنّ أيّ لقاء يجمع بين استراتيجية واحدة بواحدة و/أو استراتيجية المساعدة بالمطلق سيعود بالمنفعة على كلا الطرفين من خلال تبادل تقديم العون. لكنّ صاحب استراتيجية المساعدة بالمطلق سيكون في هذه الحالة عُرضةً للاستغلال المتكرر عندما يلتقي بمن يتبنى استراتيجية تقوم على عدم المساعدة على الإطلاق. في حين أن من يتبنى استراتيجية واحدة بواحدة لن يقع ضحية ذاك الذي لا يقدم المساعدة بالمطلق إلا لمرّة واحدة لن تتكرر. لذا تكون فاعلية تبني استراتيجية واحدة بواحدة أفضل عموماً من الاستراتيجية القائمة على المساعدة الدائمة، كما أنها أفضل كذلك من استراتيجية عدم تقديم المساعدة بالمطلق، والتي تحمي من الاستغلال لكنها لا تؤدي يوماً إلى الانخراط في تعاون متبادل مثمرٍ للجميع.

إذا ما اعتبرنا أنّ النقاط في مثال المحاكاة الوارد أعلاه هي تعبيرٌ عن الذرية، فسنتوصل إلى أنّ تبني استراتيجية واحدة بواحدة سيؤدي إلى نسل أكثر مقارنةً بالاستراتيجيات الأخرى، بما في ذلك ضمن المجموعات السكانية المختلطة التي يتبنى أفرادها استراتيجيات متنوعة. أما أولئك الذين يحاولون «الاحتيال» - أي الذين لا يساعدون بالمطلق - فلن يفلح مسعاهم. هكذا نستطيع أن نفهم

سلوك الخفافيش الماصّة للدماء التي تتّبع ما يشبه استراتيجية واحدة بواحدة في مسألة التبرع بالدم هذه، استراتيجية تقوم إذاً على إعطاء الدم عند الحاجة إليه، لكن ليس في حال كان الخفاش الجائع هذه المرة قد أخفق في ما مضى في تقديم العون والتعامل بالمثل. هكذا سيكون نسل الخفافيش التي تتبنى مبدأ الواحدة بواحدة أكثر من نسل تلك التي تساعد بالمطلق أو التي لا تساعد أبداً، وبذلك سيتّسع انتشار هذا السلوك في الجماعة ككل.

يتطلّب نجاح استراتيجية واحدة بواحدة توافرَ عدد من الشروط الملائمة. أولاً، لا بدّ أن تكون هناك محدودية في بعض الموارد التي تحمل قيمة أكبر للمتلقي منها للمتبرع؛ ففي مثالنا السابق، لا يعدو التبرّع بالدم كونه مجرّد تضحية صغيرة من المتبرّع، لكن بإمكانه بالمقابل أن يحدث فرقاً هائلاً ويكون مسألة حياة أو موت بالنسبة إلى المتلّقي. (انعكس هذا الأمر في محاكاة الكمبيوتر، فتكلفة مساعدة الآخرين كانت أدنى من المكسب المتحصّل من تلقّي المساعدة). ثانياً، يجب أن يتفاعل الأفراد مع بعضهم البعض غير مرة. وثالثاً، يجب أن يكونوا قادرين على تعرّف بعضهم البعض؛ فإن لم تتمكن الخفافيش الماصّة للدماء من تمييز بعضها البعض، فلن تكون قادرة على تتبّع ما إذا كانت الخفافيش التي سبق وتبرعت لها ستردّ الجميل في وقت لاحق. رابعاً، يجب أن يكون كلّ فرد قادراً على تعديل تفاعله مع الآخر بناءً على تاريخهما السابق المشترك؛ فإذا ما اقتصر تقيؤ الدم لدى الخفافيش على مجرّد منعكس لا يمكن السيطرة عليه وينطلق كلما اقترب منها مستجْدٍ جائع، فلن تكون قادرةً على معاقبة أولئك الذين لم يردّوا الجميل بالمثل.

يبدو أن الشمبانزي يستوفي هذه الشروط جميعاً. أمضى فرانس دي فال Frans de Waal ومعاونوه سنوات عدّة في مراقبة مجموعات من الشمبانزي تعيش في الأَسْر، بدأوها في حديقة حيوانات أرنهيم بهولندا، ثم استمرت لاحقاً في مركز بحوث يركس في الولايات المتحدة. سجّل الباحثون وجود نظام غايةٍ في التطور من الغيرية المتبادلة داخل المجموعة، تجلّى في تبادل الحيوانات الطعامَ في ما بينها وتشارك خدمات العناية الشخصية بطريقة تعتمد على حصيلة ما جرى في ما بينها في لقاءات سابقة. (من الجدير بالذكر أنّ الحياة في أسرة بشرية أطفالُها في سنّ صغيرة تبدو كأنها تقوم على تدفّق في اتجاه واحد للطعام وخدمات العناية المختلفة).

غير أنّ الباحثين أشاروا في هذا الصدد إلى أنّ الشمبانزي التي تعيش في الأَسْر تَحظى في الحقيقة بإمدادات سخية من الغذاء وتمتلك الكثير من الوقت للترفيه والعناية الشخصية؛ والغذاء الذي يجري تشاركه هو في الغالب من بين فائض الهدايا التي أدخلها الباحثون على البيئة. لذا فمن غير الممكن أن نستدلّ من سلوكها في ظلّ هذه الظروف الخاصة على السلوك الذي ستنتهجه في البريّة، هناك حيث يمكن أن تكون تكلفة «الغيريّة» أعلى بالنسبة إلى المتبرّع. وبالمثل، قد يجد البشر الذين يعيشون في ظروف عسيرة صعوبةً في المبادرة بلفتات، يسهُل تقديمها على من هم أفضل حالاً.

كحال الخفافيش والشمبانزي، غالباً ما نواجه نحن البشر مواقف تستوجب أن نقرر ما إذا كنا سنساعد بعضنا البعض أم لا. يكون القرار سهلاً في بعض الأحيان، إذ قد يحدث أن يصبّ القيام بفعلٍ ما في مصلحتي ويسهم في الوقت ذاته في تقديم مساعدةٍ للآخرين، بصرف النظر عمّا يفعلونه هم. هب أنني عملت على تهيئة حديقة أمامية جميلة لمنزلي لمتعتي الخاصة، سيؤدي عملي هذا إلى أن يستمتع الآخرون بجمال المشهد عند مرورهم أمام منزلي. لكنّ المتعة التي تمنحني إياها حديقتي لا تتوقف على ما يفعله الآخرون، فسعادتهم عرضيّة تماماً هنا. وإذا ما عمل جيراني بدورهم على تهيئة حدائق جميلة لمنازلهم، فسأنتفع من رؤيتها، من دون أن يؤثر ذلك في ما أجنيه من سعادة من حديقتي الخاصة.

حسنٌ! جميلٌ كلّ هذا، ويجب علينا أن نزرع حدائقنا. لكنّ العديد من المواقف الاجتماعية يضعنا أمام تحديات أكبر بكثير من هذه. لنفترض الآن أنّ مجموعة منّا تتعيّش على صيد الأسماك من بحيرة صغيرة. إذا مارسنا جميعاً الصيد باعتدال فسنحافظ بذلك على المخزون، وسنكون بالتالي قادرين على الاستمرار في كسب عيشنا من هذا العمل إلى ما لا نهاية. أما إذا غلبَنا جميعاً الجشع في الصيد، فسرعان ما ستخلو البحيرة من الأسماك ولن يتبقى لنا شيء. يبدو الأمر كما لو أنّ علينا أن نتبنى الخيار المعتدل. لكن لنتمهّل هنيهة ونفكر: إذا ما قام الجميع بصيد السمك باعتدال، سيتمكن واحدنا من الانتفاع من الصيد بجشع، من دون مواجهة خطر استنفاد المخزون. أما في حال غلب الطّمع الآخرين، فسرعان ما سيستنفد المخزون مهما فعل الواحد منا، الأمر الذي قد يدفعنا كأفراد إلى اختيار المنفعة القصيرة المدى التي ستتأتّى من الصيد بجشع. هكذا يبدو أنّ خيار الصيد الجشِع هو الأفضل، بصرف النظر عما سيفعله الآخرون.

مثل هذه الحالات هي «معضلات اجتماعية»؛ فنحن إن أخذنا الجميع معاً في الاعتبار، سيكون الخيار الكليّ الأفضل هو أن يبدي كلّ فرد في المجموعة تعاوناً بأن يصطاد باعتدال. وإن حدث ووجِد غرباء عنّا معنيّون بالرفاه العام لجماعتنا، فسيرغبون كذلك في أن يصطاد كلّ واحد منّا باعتدال. لكن بصرف النظر عما يقوم به الآخرون، يتأهّب كلّ فردٍ فينا لتحقيق مكاسب شخصية من خلال الصيد بجشع. يقع هذا التحدي الاجتماعي عينه في صلب العديد من المشكلات البيئية. لماذا يجب عليّ خفض التدفئة المركزية في بيتي لمكافحة تغيّر المناخ؟ إذا لم يقم الآخرون بدورهم بتخفيض مستوى منظمات الحرارة في بيوتهم، فلعلّني سأفضِّل ألا أفعل، وأن أحظى براحة ودفء بينما أتشارك معهم انتظار فناء العالم. لكن حتى في حال عمل الجميع على خفض منظمات الحرارة لديهم لتخفيض الاستهلاك، فسيكون بوسعهم إنقاذ العالم من دون أن أنخرط في الأمر وأخسر أنا شخصيّاً الراحة والدفء في بيتي.

كيف يمكن أن يحاول الغرباء تشجيعنا جميعاً على الصيد باعتدال، أو على تخفيض مستوى منظمات الحرارة لدينا؛ تشجيعنا على إعطاء المصالح الكلية لجماعتنا الأفضليةَ على مصالحنا الشخصية؟ وكيف لنا نحن أبناء الجماعة أن نحاول تحقيق ذلك؟ ننجح أحياناً في حلّ معضلاتٍ اجتماعية، فبعض الموارد الطبيعية يدار بشكل جيد، كما أننا نقدّم أحياناً تضحيات شخصية لأجل الصالح العام. لكن كيف نتدبّر الأمر؟ وضمن أيّ شروط وظروف ينجح الناس في تخطّي المصلحة الذاتية الضيقة للوصول إلى تعاون حقيقي مع الآخرين؟

نالت الاقتصاديّة إلينور أوستروم Elinor Ostrom جائزة نوبل عام 2009 عن عملها الذي تناول كيفية إدارة المُلكية محليّاً بنجاح من دون أي حاجة لا للتنظيم المركزي ولا للملكية الخاصة. قالت يومها خلال حفل توزيع الجوائز، «هنالك كلمة من خمسة حروف أودّ أن أكرّرها مرة ومرتين وثلاثاً: الثّقة». بالنسبة إلى أوستروم، تشتمل الشروط التي من شأنها النهوض بتطوير هذه الثقة على وجود موقفٍ يمتدّ لأمد طويل، وفرصةٍ للاطلاع على سمعة الآخرين، وإمكان التواصل بين الأطراف ذات الصّلة.

كشـف المحتـال

لعلنا نستطيع الاستعانة هنا بالحجج التطورية، على غرار مثالَي الخفافيش والشمبانزي. هل سار تطورنا باتجاه استخدام استراتيجية واحدة بواحدة في تعاملاتنا مع بعضنا البعض بتأثيرٍ من النجاح التناسلي الذي يمكن أن تحققه هذه الاستراتيجية؟ البشر نتاجٌ للاصطفاء الطبيعي؛ هذه مسألة ليست موضوع جدل (أو يجدر بها ألا تكون). لكنّ ما يثير جدلاً كبيراً في المقابل هو مدى قدرة هذه الحقيقة على أن تضيف أيّ تفسير يسمح بفهم سلوكنا الفردي أو الاجتماعي، أو أنماط تفكيرنا المعاصرة. يتخذ الكثيرون موقفاً متشكّكاً من هذه التفسيرات، نابعاً على الأقل من أن التناول التطوري للبشر كثيراً ما جرى توظيفه في الماضي لخدمة غايات اجتماعية رجعية مشينة. لذا فإننا نحتاج إلى انتهاج مسار يقظ يقوم على الاعتراف بإرثنا التطوري، من دون أن نفترض تلقائيّاً بأنه يقدم التفسير الأفضل أو الأوحد لكلّ مظهرٍ من مظاهر السلوك البشري أو التفاعل الاجتماعي، ومن دون أن نفترض بأنّ مجرد «تطوّرنا» باتجاه القيام بفعلٍ ما كفيلٌ بإعطاء هذا الفعل تبريراً أخلاقيّاً.

يعتقد علماء النفس التطوريون أنّ بإمكاننا أن نشرح البعضَ على الأقل من مناحي تفكيرنا وسلوكنا باعتباره نتاج اصطفاء طبيعي وقع منذ آلاف السنين. تقوم الفكرة هنا على أنّ أصناف سلوكٍ أو أنماط تفكير معيّنة كان يمكن لها أن تكون ذات جدوى في حقبة أسلافنا من الصيادين-جامعي الثمار، أي في العصر البلستوسيني[6] الذي استمرّ منذ ما قبل 2.6 مليون من السنوات إلى سنة 10000 قبل الميلاد. على امتداد تلك الحقبة الزمنية الطويلة، أمكن للجينات التي من شأنها تعزيز مثل هكذا سلوكات وأنماط تفكير مجدية أن تنتشر على نطاق واسع في المجموعات البشرية، ومن المرجّح أننا ما زلنا نحملها، فتؤثّر في تفكيرنا وسلوكنا اليوم. (من سوء حظنا أنّ أنماط التفكير والسلوكات التي أثبتت فاعلية جيدة خلال العصر البلستوسيني قد لا تكون صالحة تماماً في القرن الحادي والعشرين). لذا فنحن إن تمكّنا - بشكل أو بآخر - من تحديد نوع التفكير والسلوك الذي كان مجدياً في الماضي، فلربما يساعدنا ذلك في تعيين وتفسير الأنماط الراهنة.

نجد مثالاً كلاسيكيّاً عن هذه الطريقة في المناقشة التي قدمها كلّ من كوزميدس وتوبي Cosmides and Tooby لنموذج «كشف المحتال» في سياق الغيرية المتبادلة. لنتذكّر

ضرورة استيفاء عدد من الشروط لكي تصير استراتيجية الواحدة بواحدة ناجحةً ومستقرة للتعامل مع الكائنات الأخرى. تقوم فاعلية الاستراتيجية على أن تكون الكائنات التي تستخدمها قادرة على التعرُّف إلى بعضها البعض، وعلى تتبّع التعامل المتبادل، وعلى تعديل سلوكها في ضوء تاريخ هذا التعامل؛ إنها في حاجةٍ لأن تمتلك القدرة على معاقبة المحتالين. يرى كوزميدس وتوبي أنّ لدينا بالفعل مهارةً خاصة تسمح بتتبّع المحتالين. تشهد على ذلك المقارنة التي نعقدها بين قدرتنا على اتباع المبادئ المجرّدة من جهة، وقدرتنا على اتباع القواعد الاجتماعية من جهة أخرى.

في الاختبارات، لا يجيد معظم الناس التفكير باستخدام قواعد «إذا. إذن.». هب أنّ أمامك على طاولة أربع بطاقات لكلّ واحدة منها وجهان (كما هو موضّح أدناه).

مـا يظهـر على الجانـب المـرئـي من البطاقــة:

- E
- G
- 3
- 8

تحمل كل بطاقة حرفاً على أحد وجهيها ورقماً على الوجه الآخر، وتقوم مهمتك على التحقق من التطبيق الصحيح للقاعدة الآتية: إذا كان على أحد وجهي بطاقة ما حرف صوتي، فيجب إذاً أن يكون العدد على وجهها الآخر فردياً. فما البطاقة أو البطاقات التي تحتاج لأن تقلبها بغرض التحقق من تطبيق القاعدة؟ فكّر في الأمر لوهلة.

يقوم معظم الناس بقلب إما بطاقة الحرف E وحدها، أو كلتا البطاقتين E و3 معاً. لكنّ الحقيقة أن الإجابة الصحيحة تقتضي اختيار البطاقتين E و8. لماذا؟ E هو حرفٌ صوتي، لذا فسنحتاج للتحقق من أنّ وجه البطاقة الآخر يحمل عدداً فردياً. أما العدد 8 **فليس** فرديّاً، لذا علينا التحقق بأنّ

الوجه الآخر للبطاقة **ليس** حرفاً صوتيّاً؛ فوجود حرف صوتي هنا سيُخل بالقاعدة. لا يهم إذاً ما الذي على الوجه الآخر للبطاقة التي تحمل الرقم 3، لأن القاعدة لم تقل بأنّ بطاقات الحروف الصوتية **وحدها** يمكن أن تحمل على الوجه الآخر عدداً فرديّاً.

لم يتمكّن سوى ربع المشاركين في الاختبار من الوصول إلى الإجابة الصحيحة. غير أن إدخال تعديل على بعض التفاصيل كان من شأنه أن جعل الاختبار أسهل كثيراً. في ما يأتي عدد من البطاقات الإضافية:

مـا يظهـر على الجانـب المـرئـي من البطاقــة:

- جِعة
- عصير
- العمر 24
- العمر 17

تصف هذه البطاقات أربعة أشخاص في حانة؛ تحمل كلّ بطاقة اسم مشروب على أحد وجهيها، وعمراً على الوجه الآخر. إليك القاعدة: يُشترط في الشخص الذي يشرب الجِعة أن يكون قد تجاوز الثامنة عشرة من عمره. فكر الآن، ما هي البطاقة أو البطاقات التي تحتاج لأن تقلبها للتأكد من الالتزام بالقاعدة؟ المسألة أيسر هذه المرة؛ فأنت بحاجة إلى التحقق من أنّ بطاقة «الجِعة» لا تحمل على وجهها الآخر عمراً يقلّ عن 18 عاماً، ومن عدم وجود كلمة «جِعة» على الوجه الآخر لبطاقة «العمر 17». ولأن القاعدة لا تنصّ على أنّ **على من هم** في عمر أكبر من 18 عاماً شرب البيرة، فقد تغويك فكرة قلب بطاقة «العمر 24» أو بطاقة «عصير».

هذه المرة، تمكّن ثلاثة أرباع المشاركين في الاختبار من التوصّل إلى الإجابة الصحيحة. فما سبب هذا الاختلاف؟ إذا قدّمنا للأمر بعبارات مجردة، يمكننا القول إنّ لكلا الاختبارين نسقاً واحداً: أربع بطاقات لكلٍّ منها وجهان، وقاعدة وفق صيغة «إذا كان كذا. إذن كذا.». منطقيّاً، ما من فرق بين المهمّتين، بيد أننا ننجح في التعامل مع الثانية أكثر بكثير من الأولى. تُظهر تباينات أخرى من هذا النوع أننا عموماً أفضل في تطبيق القوانين عندما تتعلق بالمعايير الاجتماعية، ولا سيما عندما يتعيّن على الأشخاص استيفاء شرط ما (مثلاً أن يكونوا قد تجاوزا الثامنة عشرة من عمرهم) لكي يتحصلوا على منفعة ما (حرية شرب الجِعة).

في انعطافة مثيرة للاهتمام، قام باحثون باختبار كلٍّ من العمال ورؤساء العمل في شأن القاعدة الآتية: إذا كان أحد العمال قد عمِل خلال عطلة نهاية الأسبوع، إذن سيحصل على يوم عطلةٍ بديل خلال الأسبوع. أبدى العمال مهارة عالية في اكتشاف المحتالين من رؤساء العمل من خلال طرح التساؤل الآتي: هل اشتغل أي عامل خلال عطلة نهاية الأسبوع ولم يحظَ مقابل ذلك بيوم العطلة المُستحقّ خلال الأسبوع؟ أما رؤساء العمل فلم يولوا هذه المسألة اهتماماً كبيراً، بل انصبّ جلّ اهتمامهم على التحقق مما إذا كان أحد العمال قد حظي بعطلة خلال أيام الأسبوع من دون أن يكون قد عمل أثناء عطلة نهاية الأسبوع السابقة، وذلك بالرغم من أنّ القاعدة المعلنة لا تحظُر ذلك صراحةً (إذ لعلّ العامل استحقّ يوم عطلة خلال الأسبوع كمكافأة عن جودة أدائه مثلاً). نحن نبرع جميعاً في اكتشاف المحتالين، لكنّ ما يندرج تحت مسمّى الاحتيال إنما يختلف باختلاف زاوية نظرنا.

الواحدة بواحدة، في أوضح صورها

لدينا جميعاً إذاً ملَكة كشف المحتالين. فإذا ما توافرت الحقائق بين أيدينا، وكنا على معرفة بالقواعد؛ فإنّ كل واحد منا يحمل موهبةَ صغار الموظفين في تجميعها معاً للكشف عن سوء التصرف. يكمن هنا أحد الشروط المسبقة لنجاح استراتيجية واحدة بواحدة في مجتمع نواجه فيه معضلات اجتماعية متكررة - فإذا ما وجَب علينا التضحية بمصلحتنا الذاتية في المدى القصير لصالح النجاح الجمعيّ في المدى الطويل، فسنكون في حاجة للكشفِ عن المحتالين ومعاقبتهم لكي نضمن مساهمة الآخرين في تحقيق هذا النجاح الجمعي.

غير أنّ استراتيجية واحدة بواحدة تقوم على عددٍ من المتطلبات الأخرى: الموارد المحدودة، والتفاعل المتكرر، والقدرة على تعرّف الأفراد الآخرين وعلى تعديل السلوك الذاتي في استجابةٍ لسلوكهم. (تبدو هذه المتطلبات وكأنها الشروط عينها التي تقرنها إلينور أوستروم بالثقة في المجتمعات المحلية). يقتضي العديد من المشاريع الجماعية في عالمنا الحديث تشارك جهودنا مع أشخاص آخرين لن نلتقيهم أبداً؛ ينطبق الأمر مثلاً على محاولة مكافحة تغير المناخ، أو حماية مخزون المورد السمكي، أو الحفاظ على بيئة آمنة في الشارع. يلعب جهاز الدولة، متمثلاً في الشرطة والنظام القانوني والحكومة، دوراً حاسماً في تهيئة الشروط المواتية لاستراتيجية واحدة بواحدة، ذلك أننا كأفراد قلّما نستطيع تحديد أولئك الذين لا يتعاونون في إطار هذه الشراكة الكبرى،

وبالتالي إيقاع العقوبة بهم. (ولا تتعلق المسألة هنا بجانب عملي فحسب، إذ توجد موجبات جِدّ وجيهة تدفع إلى العمل على تجنّب وقوع عدالة المواطن المتعجِّلة، خارج إطار النظام القانوني). وبالفعل، فإن العديد من هذه القضايا يتجاوز الحدود الوطنية، ما يخلق صعوبات على نطاق واسع. لا يستطيع نموذج كشف المحتال أن يذهب بفهمنا للأمر إلى ما هو أبعد من هذا الحدّ.

لنتساءل أخيراً، ما علاقة الغيرية المتبادلة التي يتيحها كشف المحتال بكلٍّ من الثقة وانعدامها والجدارة بها؟ لنقل إن الأطراف الفاعلة في استراتيجية واحدة بواحدة، أكانت خفافيش أم شمبانزي أم بشراً، تبادر بإسداء معروف لأحدهم على أمل تلقّي معاملةٍ بالمثل. فإن لم يحدث ذلك، فلا مجال لمزيد من الأفضال في ما بعد. يمكننا أن نصف هذا الفعل بأنه فعلُ ثقة، وهي ثقة تتلاشى بمجرد الغدر بها، حين يتبيّن أن المتلقي لم يكن أهلاً لها.

كما أننا نستطيع، بدلاً من ذلك، أن نقدّم توصيفاً للمسألة برمّتها من زاوية المخاطر المحسوبة Calculated risk، فمقدِّم المعروف يغامر برهانٍ صغير إذ يتنبأ بالسلوك المستقبلي لزميله في النوع. فإن تبيّن أنه على صواب، سيرتفع مستوى الثقة لديه في شأن رهانات مستقبلية مماثلة. وإن أخطأ التقدير، فهو حكيم بما يكفي لئلا يعيد الكرّة ويهدر موارد جيدة بإلقائها في الموضع الخطأ.

ليس للمخاطرة المحسوبة المعنى ذاته الذي للثقة، على الرغم مما قد تنطوي عليه الثقة في حدّ ذاتها من مخاطرة. لننظر إلى الوجه الآخر للصورة ونفكر في طبيعة الالتزامات التي تقع على عاتق المتلقي. إن أسدى أحدٌ ما إليك معروفاً من دون سابق إنذار، أي من دون أن تطلب أنت ذلك، فيجدر بك أن تكون ممتنّاً له. غير أنّ الجدارة بالثقة لا تلزمك على أن تردّ الجميل بمثله ما دمت صريحاً في شأن الأمر برمّته - إذ ليس من انعدام النزاهة في شيء أن تقول: «أنا شاكرٌ معروفك جزيلَ الشكر، غير أنني غير قادر على ردّه». لا شك في أن موقفاً كهذا سيولِّد شعوراً بالحرج، وهذا أحد الأسباب التي تجعلنا نُفضِّل أحياناً ألا نتلقى أفضالاً. غير أن أهليتك للثقة لا تقتضي تعاونك مع كل من يرغب في التعاون معك، بما يضمن لكلّ من يغتنم فرصته معك أن يجني منها المكاسب. تقوم الجدارة بالثقة على أن تفي بالتزاماتك، من دون أن تستلزم دائماً تلبيةَ توقعات الآخرين، أو الاستجابة لآمالهم.

أضف إلى ذلك أنه في حال أسدى إليك أحدهم «معروفاً» في إطار التوقع المحسوب الصرف، أي في إطار توقعه بأنك حتماً سترد له المعروف بالمثل، فلن يشعرك الموقف في حدّ ذاته بأنك موضع ثقة. وحتى إن كنت سعيداً برد الجميل، يبقى أن العلاقة لن تولّد فيك شعوراً بثقة متبادلة، بل سترى فيها علاقةً تقوم على تسوية ملائمة لكلا الطرفين فحسب. يمكن لبدايات كهذه أن تؤدي إلى تطوير ثقةٍ وجدارة بالثقة، لكن التفاعل الناجح لا يجسّد الثقة على الدوام.

قد يبدو التفكيرُ في هذه التفاعلات من زاوية الثقة والجدارة بها طريقاً مختصراً مفيداً، لكن إن اخترنا هذا الطريق، فسيكون علينا أن نضع في اعتبارنا مجموعة متنوعة جدّاً من المعاني التي يمكن أن تحملها «الثقة». ليست المسألة انتقالاً تطوريّاً بسيطاً من موقف تقيؤ الخفافيش للدماء إلى مجمل حالات الثقة وانعدامها والتي نشهدها في سياق العلاقات المعقدة بين الأشخاص؛ ففي هذه

الأخيرة يجري بسهولة استدعاء المقولات الأخلاقية، ومشاعر الاستياء والكبرياء والغضب، ونكون قادرين في إطارها كذلك على تولّي التزامات صريحة تجاه بعضنا البعض.

الفصل الرابــع خُــذ المـال وامضِ

الفصل الرابــع
خُـذ المـال وامضِ

أن تـلـعب لعبــة الثقــة

بينما أنت في حانة غير مألوفة لم تعتد ارتيادها، تتجاذب أطراف الحديث مع أحد معارفك الجدد، دانيال؛ إذ بباحثة في الاقتصاد تقترب منكما وفي عينيها التماعةٌ مراوغة وبيدها محفظة مليئة بالنقود. تقدّم لك عشرة دولارات - المال لك، ولكَ أن تحتفظ به وتدسّه في جيبك في الحال إن أردت. لكنّ أمامك خيار آخر. إن أنت أعطيت دانيال الدولارات العشرة أو بعضاً منها، فستضاعف الباحثة الهدية ثلاث مرات - فإذا منحتَ دانيال أربعة دولارات مثلاً، فإنها ستضيف إليها ثمانية أخرى، ويحصل دانيال بذلك على ما مجموعه اثني عشر دولاراً. عندها يرجع إليه القرار في أن يحتفظ بالكل، أو أن يعيد إليك بعضاً من المبلغ أو كله.

لعلّك سترتاب في المسألة برمّتها لأول وهلة، وتشتبه بوجود خدعة ما - إذ لنكن واقعيين، من ذا الذي يوزع مالاً مجانيّاً هكذا في الحانات؟ ثمّ هل لدانيال يدٌ في هذا بطريقة أو بأخرى؟ لكنّ الباحثة سرعان ما ستقدم لك دلائل مؤهلاتها، فتريك رخصة البحث التجريبي من الجامعة، وبطاقة عضويتها في الرابطة الاقتصادية الأمريكية؛ وفوق ذلك، سيؤكد لك النادل أنها تأتي بالفعل كل ليلة، فتقدّم للموجودين المال والخيارات، وتفي بوعودها. لذا ها أنت تأخذ الدولارات العشرة التي تعرضها عليك.

ثمّ ماذا؟ هل ستعطي المال لدانيال على أمل أن يحرص على إعادته إليك مع الفوائد بعد أن تضاعِف الباحثة المبلغ ثلاث مرات؟ أنت تخاطر هنا، إذ عليك التنبؤ بما سيفعله دانيال في حين أنك بالكاد تعرفه.

يبدو مبدئيّاً أن القرار الأكثر عقلانية بالنسبة إلى دانيال هو أن يحتفظ بكل ما يحصل عليه، ويعظِّم بالتالي مكاسبه. ذلك أنه في هذه المرحلة سيمتلك المال بحوزته، ولن يؤدي إرجاع بعضه إليك إلا إلى خسارته. أمام هذا الوضع، وإذا كان سيحتفظ بكل ما سيحصل عليه، فعليك إذاً الاحتفاظ بالدولارات العشرة وإنهاء اللعبة.

لكن أليس معيباً فعل ذلك، أن تحصل أنت على عشرة دولارات ولا يحصل دانيال على أي شيء!
أمّا إن أنت ناولته أربعة، فستضاعفها الباحثة لتصير اثني عشر، ولربما سيتقاسمها دانيال معك فيرجع إليك ستة (وتصير حصيلة مكسبك اثني عشر دولاراً)، ويحتفظ بستة لنفسه. هكذا ستكون قد حصلت بالمجمل على ثمانية عشر دولاراً من الباحثة، بدلاً من عشرة فقط. إن أنت جربت حظك مع دانيال، فلربما تستفيدان معاً في حال استجاب وفق ما ترجوه منه. فماذا ستفعل؟

بصفة عامة، لا يتسكع باحثو الاقتصاد في الحانات محاولين إعطاء المال للغرباء. بيد أنهم يقنعون الجامعات بأن تسمح لهم بالتجول في المختبرات محاولين إعطاء المال للطلبة. يُطلق على السيناريو الذي قمت بتوصيفه للتو تسمية «لعبة الثقة الأوليّة»، ويجري إعدادها بطريقة تقوم على إخفاء المتسابقين عن بعضهم البعض بما يحول دون إمكان التواصل في ما بينهم. علاوة على ذلك، يُبلّغ المتسابقون بأنهم سيلعبون جولةً واحدة، وبالتالي ما من فرصة لبناء علاقة عبر عدة جولات. ما الذي ستكون عليه خيارات المبحوثين برأيك؟

عندما أُعطيت الدولارات العشرة الأولى إلى اثنين وثلاثين مشاركاً، قرر ثلاثون شخصاً رائعاً من بينهم تقديم بعض المال على الأقل، وبلغ متوسط المبلغ الذي جرى تقديمه ما يزيد على الدولارات الخمسة بقليل. هكذا وجد ثلاثون من المتلقين المحظوظين أنفسهم أمام لزوم اتخاذ القرار في ما إذا كانوا ببساطة سيحتفظون بالمال ويغادرون، أم أنهم سيعيدون البعض منه إلى «المستثمر». اتخذ اثنا عشر شخصاً قرار المغادرة مباشرة، غير أنّ ثمانية عشر شخصاً قرروا في المقابل إعادة دولار واحد على الأقل، ومن ضمن هذه المجموعة الأخيرة أرجع أحد عشر شخصاً مبلغاً يتجاوز ما أعطي إليه في البداية (قبل أن تضاعف الباحثة المبلغ ثلاث مرات)، أي أنهم قاموا بردّ مبلغ يضمن للمستثمر تحقيق الربح. في المتوسط، كوفئ المستثمرون الذين منحوا أكثر من خمسة دولارات على كرمهم، فاستعادوا مبلغاً يتجاوز ما منحوه في البداية؛ أما المستثمرون الذين منحوا أقلّ من خمسة دولارات فقد خسروا إجمالاً الصفقة.

تسمح هذه الألعاب للطلبة موضوع التجربة أن يتحصلوا على بضعة دولارات من أساتذتهم. لكن هذا ليس الهدف الرئيس منها. فبالنسبة إلى الباحثين، تشير النتائج إلى ما يأتي:

- الثقة محفوفة بالمخاطر؛
- قد تحمل الثقة منفعةً للمؤتمِن؛
- عندما يثق شخص بآخر، يمكن أن يتحصّل كلاهما على منفعة؛

- لا يتبع الناس دائماً ما يبدو وكأنه يصب في مصلحتهم الشخصية؛
- لا يتوقع الناس من الآخرين أن يتبعوا ما يبدو أنه يصب في مصلحتهم الشخصية.

كيف تتأتى هذه الاستنتاجات جميعاً من مجرد عملية تبادلٍ للدولارات تجري بين الطلاب وغرباء في المختبر؟

- الثقة محفوفة بالمخاطر: فمن بين ثلاثين شخصاً كانوا قد قرروا تسليم بعضٍ من أموالهم الأولية، خسر اثنا عشر شخصاً عندما قام المتلقون ببساطة بالاستحواذ على كامل المبلغ بعد مضاعفته ثلاث مرات؛
- قد تحمل الثقة منفعةً للمؤتمِن: فبعض الأشخاص الذين قدّموا في البدء بعض المال، حصلوا لاحقاً على مبلغ يتجاوز ما استثمروه، أي أنهم ربحوا في المحصّلة ما يتجاوز الدولارات العشرة الأصلية؛
- عندما يثق شخص بآخر، يمكن أن يتحصّل كلاهما على منفعة: إذ بمجرد انتقال المال من شخص إلى آخر، دخلت أموال إضافية إلى اللعبة بفعل مضاعفة الباحثة المالَ المنقول ثلاث مرات، أضف إلى ذلك أن المشاركين تقاسموا هذه الأموال الإضافية في عددٍ من الحالات؛
- لا يتبع الناس دائماً ما يبدو وكأنه يصب في مصلحتهم الشخصية: إذ وجدنا أن ثمانية عشر شخصاً من بين متلقي المال الثلاثين قرروا طواعيةً إعادة جزءٍ منه، من دون أن يحمل الأمر أي منفعة صريحة لهم؛
- لا يتوقع الناس من الآخرين أن يتبعوا ما يبدو أنه يصب في مصلحتهم الشخصية: فقد خاطر ثلاثون من بين المشتركين الاثنين والثلاثين إذ وضعوا آمالهم في أن يعيد إليهم المتلقي بعض المال طواعية، مع أنه من غير الواضح على الإطلاق لمَ قد يفعل المتلقي ذلك وبأي فائدة سيعود عليه فعل كهذا.

إذا ما تناولنا هذه النتائج من منظور الحياة اليومية، فلن نفاجأ بها كثيراً. فنحن نعي جميعاً مخاطر الثقة، إذ عانينا من خيانة محبّين، ومن خداع تجارٍ، وتآمر زملاء (والأقل حظّاً من بيننا قاساها جميعاً). غير أننا نعرف مع ذلك أنّ التعاون القائم على الثقة يتيح إنجازاً أفضل، ويحقق منفعة لجميع الأطراف المعنية. أما أولئك الذين يمتلكون روحاً عيّابةً تصل إلى حدّ الاعتقاد بأن ما يُحفِّز الآخرين يقتصر على المصلحة الشخصية الصرف وحدها، فليسوا سوى قلّة من بيننا. فهل من جديدٍ تُطلعنا عليه لعبة الثقة الأولية؟

ما تظهره نتائج اللعبة هو انتشار مثل هذا السلوك على نطاق واسع، بما في ذلك في سياق حالة اصطناعية تماماً تجري في المختبر؛ حيث يجري اللعب مع غرباء على مقادير صغيرة من المال وفي إطار قواعد لعب غير اعتيادية، ومع ضمان غياب أيّ متابعة لاحقة أو إضرار بالسمعة. إذاً، حتى في هذه الظروف الغريبة، يبدو من الطبيعي تماماً أن يراهن الأفراد بوضع ثقتهم بآخرين غرباء تماماً، على أمل أن يعيدوا إليهم المال طواعية. ومن الشائع جدّاً أن تؤتي هذه المراهنة على الثقة أُكُلها.

تُمكِّن الألعاب الباحثين من إعطاء قيمة عددية لسلوك الثقة والجدارة بها - بحساب معدلات العائد من الاستثمار في الثقة، وتسجيل أعداد المتعاونين وغير المتعاونين، وإلى ما هنالك. الأعداد مفيدة هنا لأنها تسمح بمقارنة استتباعات بناء اللعبة بطريقة مختلفة في كل مرة، أو تطبيقها ضمن ظروف متباينة، بل وعلى أفراد ينتمون إلى جنسيات أو فئات عمرية متنوعة. يمكن كلّ هذا أن يساعدنا على استكشاف تأثيرات مثل هذه التباينات في سلوك الثقة بحد ذاته: ما الذي يزيد من فرص أن نمنح الثقة أو أن نكون أهلاً لها، وما الظروف التي من شأنها في المقابل تشجيع انعدام الثقة.

تنـويـعـات علـى لعبــة الثقــة الأوّليــة

في لعبة الثقة الأولية، ينطوي موقف أولئك الذين يقفون في موضع المتلقي على وجود حافز قوي لأخذ أموالهم التي تضاعفت مراتٍ ثلاث والمغادرة سريعاً، بدلاً من إرجاع بعض المال إلى غريب لن يرونه بعد ذلك أبداً. لكن ماذا لو غيرنا في بناء اللعبة، فعلِم المتلقون بأن هذه ليست سوى جولة أولى ستتبعها عدة جولات لعبٍ أخرى؟

في دراسة متابَعة أجريت على مجموعة مختلفة من الطلاب، أُبلغ الجميع بأن اللعبة ستجري على جولتين على النحو التالي: تُقدم الباحثة عشرة دولارات، وتضاعف ثلاث مرات كلَّ مبلغ يجري

تحويله إلى لاعب آخر، ثم تنتظر لترى إن كان المتلقي سيعيد شيئاً من المال. تعاود بعدها تزويد اللاعب الأصلي بعشرة دولارات أخرى، وتدور اللعبة من جديد.

هذه المرة، قدّم كلّ واحد من اللاعبين الأصليين من دون استثناء شيئاً من المال، لا، بل إن نحو نصفهم قام بتسليم المبلغ كله. (ما سرُّ هذا السخاء الكبير مقارنة بلعبة الثقة ذات الجولة الواحدة؟ لا بدّ أنهم أدركوا وجود حافزٍ مالي لدى المتلقين يدفعهم إلى التعاون في الجولة الأولى بغرض تحسين فرصهم في أن يكونوا موضع ثقة في الجولة الثانية). والواقع أنّ هذا السخاء أعطى ثماره، فالغالبية العظمى من المتلقين أعادت مبلغاً يتجاوز ما منحها إياه اللاعب الأصلي (وقد حققوا أرباحاً في الجولة الأولى رغم إعادة بعض المال، وذلك بفضل مضاعفة الباحثة المبلغ المعطى ثلاث مرات).

ثمّ حلّت الجولة الثانية، فماذا حدث؟ قررت القلة من اللاعبين الأصليين التي خسرت في الجولة الأولى عدم هدر المال الممنوح لها بلا جدوى، فأنهت اللعبة في الحال، إذ لا يُلدغ المؤمن من جحرٍ مرّتين! أما البقية فقد منحوا في أكثريتهم الكاثرة المالَ من جديد، تحدوهم الرغبة في المجازفة على أمل أن يعاملهم الشريك بالمثل لمرة ثانية. لكنّ أكثر من نصف هؤلاء أصيبوا بخيبة أمل، فالكثير من المتلقين الذين أعادوا المال في الجولة الأولى، عزفوا عن ذلك في الثانية.

والحال فإن سلوك الأفراد في الجولة الأولى يتسم بدرجة عالية من التعاونية - فيحاول المتلقون بكل تعقّل أن يؤسسوا لسمعة حسنة، وهذا الموقف هو بالضبط ما يتوقعه منهم اللاعبون الأصليون. ثم تحلّ الجولة الثانية، وهي الأخيرة، فتنهار الكثير من هذه الأسس، ويميل الناس إلى التطلع لتحقيق مصالحهم الخاصة في المدى القصير. بالرغم من ذلك، يبقى أن عدداً قليلاً من المتلقين أعاد مالاً حتى في الجولة الثانية.

أُدخلت تنويعات أخرى على لعبة الثقة الأولية كان من بينها تزويد المشاركين بمعلومات أكثر عن بعضهم البعض. تبيّن أنّ بوسع ابتسامة بحقّ أن تسيّر العالم، إذ ارتفع احتمال أن يقوم اللاعبون الأصليون بتسليم المال إلى المتلقي إن هم رأوا ابتسامته في صورة فوتوغرافية. وكذلك فإن معرفتنا بأن شريك اللعب ينتمي إلى فريقنا ذاته من شأنها أن تزيد من فرص تسليمه المال، فقد أبدى طلاب جامعة كاليفورنيا، لوس أنجلوس، تعاوناً أكبر بكثير لدى اعتقادهم بأن شريك اللعبة سيكون من أبناء جامعتهم.

إنّ من شأن قابلية التكميم السهلة التي تتصف بها هذه الألعاب أن تفسح المجالَ أمام الباحثين لإنجاز دراسات دولية مقارنة. هكذا استقصى عالم النفس الاجتماعي توشيو ياماغيشي Toshio Yamagishi عدداً من المقارنات بين استجابات اليابانيين والأمريكيين لبعض التنويعات التي أدخلت على لعبة الثقة. وأكد أن اليابانيين يميلون إلى التعويل على البنى الاجتماعية والعقوبات باعتبارها الأساس الداعم الذي تنبني عليه الاتفاقات، ما يجعلهم أقلّ عرضة لوضع ثقتهم في الغرباء ضمن شروط تجارب اصطناعية مخبرية، حيث لا تسري مثل هكذا عقوبات. تتعارض هذه الفكرة مع ما روّج له باحثون آخرون من أن الثقافة اليابانية تشجع الناس على أن يكونوا في العموم أكثر قابلية للوثوق، مقارنةً بالثقافة الأمريكية. إذ يرى ياماغيشي أنّ ما قد يُسجَّل من تباينات

بين الثقافتين إنما ينتج في حقيقة الأمر من طبيعة الإجراءات الوقائية القائمة في المجتمع الياباني، أي أنه ليس انعكاساً لتباين في الاستعداد الأولي للثقة.

وأخيراً، قام بول زاك Paul Zak، الباحث في علم الاقتصاد العصبي (Neuro-economy) ومبتكر هذا المصطلح، بفحص هرمونات الأفراد المنخرطين في لعبة الثقة، وتوصل من ذلك إلى نتائج مثيرة للاهتمام. عند إعطاء اللاعبين الأصليين جرعة من هرمون الأوكسيتوسين[7] عن طريق رذاذ الأنف تزداد احتمالات أن يقوموا بمنح مبلغ كبير من المال إلى المتلقي، وفي المقابل فإن تلقي المال في اللعبة يرفع من مستويات الأوكسيتوسين، وذلك على الرغم من أن تلقي المال كحصيلة للمصادفة البحتة لا يترك مثل هذا الأثر الهرموني لدى الأفراد. يعرف الأوكسيتوسين أحياناً باسم «كيميائية العناق»، لاقترانه بالارتباط والتواصل الاجتماعي لدى البشر والحيوانات على حدٍّ سواء. لكن هرمون الأوكسيتوسين ينطوي مع ذلك على جانب أكثر خبثاً، إذ وجد عالم النفس كارستن دي درو Carsten De Dreu أنّ إعطاء نفحة من الهرمون إلى أفرادٍ هولنديين من ذوي البشرة البيضاء، جعلهم أكثر عرضة لأن يقرنوا الكلمات الإيجابية بصور أشخاص من ذوي البشرة البيضاء، والكلمات السلبية بصور أشخاص بملامح منطقة الشرق الأوسط. وفي الوقت نفسه، أظهرت عالمة النفس كارولين ديكليرك Carolyn Declerck أنّ من شأن إعطاء هرمون الأوكسيتوسين تعزيز التعاون بين أشخاص تجمعهم معرفة مسبقة ببعضهم البعض، لكنه في المقابل يضعف التعاون بين الغرباء.

لكـن مـا علاقـة الثقـة بكـل هـذا؟

هل حقّاً تسمح لنا هذه الألعاب بأن نفهم شيئاً عن الثقة وانعدامها؟ تعال لنرجع قليلاً إلى ما حدث في الحانة، ولنتذكر أنّ الباحثة أعطتك عشرة دولارات، وأنك في موقف اتخاذ قرار ما إذا كنت ستعطي بعضاً منها لدانيال، على أمل أنه سيعيد إليك بدوره جزءاً من المبلغ الكلي بعد أن ضاعفته الباحثة ثلاث مرات. ما الذي يفعله دانيال بانتظار قرارك؟ يريدك أن تناوله بعضاً من المال، فيرسم على وجهه ابتسامة استمالة، ويسعى جاهداً لإبرام صفقة، وها هو يقسم بقبر أمه بأنه سيعيد بعض النقود. عليك الآن أن تقرر ما إذا كنت ستثق بتأكيداته هذه. فإن أنت قررت الوثوق، ولم يلتزم هو بالصفقة فاحتفظَ لنفسه بالمبلغ كاملاً، فلك كل الحق في أن تشعر بحنقٍ وبأنك وقعت في حبائل احتيال؛ لقد حنث دانيال بعهده!

لا شيء من كل هذا ممكن في تجربة المختبر، فلا يُفسَح مجالٌ للتفاوض بين المشاركين، ولا يستطيع اللاعب الأصلي أن يسأل الشريك عن نواياه، ولا يحظى هذا الأخير بالتالي بفرصة تقديم الوعود أو القسم بقبر أمه. فإذا ما قرر اللاعب الأصلي المجازفة فأعطى بعضاً من المال ولم يحصل على أي عائد، سيشعر بخيبة أمل أكيدة. لكن، هل يكون قد وقع ضحية غش واحتيال حقّاً؟ لنذهب ونستطلع الأمر من طرف المتلقي: هل سيُقرّ بأنه ارتكب فعلاً خاطئاً، بأنه غدر بشريكه فخان الثقة وتصرف بانعدام نزاهة؟ كلا. لا ريب في أنه سيجادل في الأمر وسيقول بأن منحَ

شخصٍ المالَ له هكذا من دون أي داعٍ هو أمر لا يعنيه شخصيّاً بل يرجع إلى تقدير المانح. أما هو، فإنه لم يقل أبداً بأنه سيعيد شيئاً مِن المبلغ، فلماذا سيفعل؟

قمت في الفصل الأول بالتمييز بين ثراء الثقة البينشخصية التي يضعها أحدنا في الآخر، وبين تعويلنا الميكانيكي على الجمادات. فأنا أعوّل على سيارتي في الذهاب إلى العمل غير أنني لن أشعر بأنها احتالت عليّ أو غدرت بي إن تعطلّت يوماً (الأمر الذي لا يتناقض مع شعوري ربما بالتعرّض للاحتيال ممن باعني إياها). في المقابل، ينطوي ثراء الثقة على توقع الوفاء بالالتزامات.

في تجربة الحانة، سيكون عليك أن تقرر ما إذا كان من المرجّح أن يفي دانيال بما يقطعه من عهود. لكن في المختبر، لا يقدم المشاركون ببساطة أيّ التزام إزاء بعضهم البعض. يجازف المشارك الأصلي في محاولة منه لتخمين استجابة المتلقي، لكنّ ما يقوم به هو أشبه بمقامرةٍ في سباق أحصنة منه بانخراطٍ في علاقة بينشخصية.

لعلّنا نجد في هذا تفسيراً لما حدث عندما لعب تلاميذ مدرسة أوريغون لعبةَ الثقة. إذ اتسم الأطفال الأصغر سنّاً - بعمر الثمانية - بأنهم الأشد تقتيراً في تمرير الأموال التي قدمها إليهم الباحثون إلى الآخرين، وحتى الأطفال الأكبر سنّاً أظهروا تقتيراً أعلى بكثير مقارنةً بالبالغين. فوجئ الباحثون بالنتائج، أولسنا نعتقد عادةً بأن الأطفال أكثر وثوقاً من الكبار، وعلى الأخص الأصغر سنّاً من بينهم؟ لكن إن نحن فكرنا في الأمر من منظور آخر غير منظور الثقة، أي باعتبار هؤلاء الأطفال أفراداً يدخلون في رهان أو يستثمرون على أمل الحصول على عوائد مستقبلية، فستصير المسألة معقولة تماماً: إذ قلّما نجد طفلاً باستطاعته أن يصبر في انتظار متعة مؤجَّلة.

علاوة على ذلك، يبدو جليّاً أن ما يحرك اللاعبين الأصليين لا يقتصر على الدوافع المالية وحدها. إذ وكما تبين «لعبة الديكتاتور»، قد يلجأ الأفراد أحياناً إلى تسليم المال حتى في غياب أي احتمال لتلقي عائد. يعطى المشارك الأصلي في هذه اللعبة عشرة دولارات، ويكون أمامه أن يختار بين الاحتفاظ بالمبلغ ككل، أو إعطاء البعض منه لمشاركين آخرين. وأيّاً يكن قراره، تنتهي اللعبة هنا، وما من جولة ثانية.

من المثير للاستغراب بعض الشيء أنّ ثلث المشاركين حرصوا على إعطاء بعض المال، مع أنهم حصلوا على ضمانات بعدم الكشف مطلقاً عن هوياتهم الحقيقية، إذ لم يكن بمقدور حتى الباحثين المشاركين في التجربة أن يعرفوا أي شخص اتخذ أي قرار. لكن عندما شعر المشاركون أنّ بالإمكان التعرف على هويّاتهم، أظهروا كرماً أكثر، إذ ارتفعت نسبة من قدموا ولو بعض المال إلى أربعة أخماس. تشير هذه النتائج إلى أنّ ما يحدث في إطار لعبة الثقة يتجاوز في حقيقته مجرد مسألة حساب احتمالات، وأن قرارات الأفراد في شأن منح الأموال لا تتوقف فحسب على ما يتوقعون الحصول عليه بالمقابل. (اتسم سلوك الأطفال تحديداً باللؤم في لعبة الديكتاتور).

لنفكر الآن معاً في درجة الاصطناع التي تصبغ هذه الحالات التجريبية، ولنلاحظ بدايةً أن المبالغ التي يجري تداولها صغيرة جدّاً، وهي لا تضع أحداً في مواجهة خطر الذهاب إلى فراشه جائعاً، أو حتى مغادرة المختبر بأموال أقل مما كان لديه حين وصوله. وكما يشير الفيلسوف رسل هاردن

Russell Hardin، فإن الانطلاق من مبلغ رهان أولي يبلغ عشرة آلاف دولار بدلاً من عشرة فقط كان ليؤدي إلى نتائج مغايرة تماماً. (يصعب تصوّر أن تقوم الجامعات بتمويل مثل هكذا بحثٍ باهظِ التكلفة، لكنه يمكن أن يشكل موضوع برنامج مسابقات تلفزيونية مثلاً). وعليه ففي السياق التجريبي، وبالنظر إلى كون الرهان ضعيفاً، فقد تلعب التسلية أو مجرد الفضول دوراً في اتخاذ القرار، وبذلك يميل بعض المشاركين الأصليين إلى «المسايرة باللعب» لأجل اللعب في حد ذاته، بدلاً من الاكتفاء بوضع المال في جيوبهم وإنهاء اللعبة. (لربما لو أُعطي أطفال المدرسة في أوريغون عشرة دولارات لكانوا أخذوها على محمل الجد أكثر من البالغين، لكن التجربة قامت في الواقع على السماح لهم بالحصول على حصّة من دولار واحد فقط، على شكل شارات قابلة للاستبدال بلعبة في متجر صغير أقامه الباحثون، وهو نظام يعرف في ظروف مغايرة بنظام «المقايضة»).

وفي الختام، على المشاركين أن يقرروا ما إذا كانوا سيصدقون ما يقوله المختبِرون في كل ما يتعلّق بإعدادات اللعبة. فهل ستجمعهم اللعبة بالفعل ببشرٍ مثلهم وليس ببرمجيات كمبيوتر مثلاً؟ هل ستكون هويّاتهم في اللعبة مغفلةً بحق؟ هل ستقتصر اللعبة حقّاً على جولة واحدة؟ والمال الذي يجري تحويله، هل سيضاعَف ثلاث مرات بالفعل؟ هل سيسمح لهم في واقع الأمر بأخذ المال لأنفسهم؟ لئن انطوت هذه الألعاب على ثراء الثقة بين الأشخاص بحقّ فإن هذه الثقة إنما تقع في مستوى العلاقة بين المبحوثين والمختبرين تحديداً.

كان من شأن عدم الارتياح إزاء التجارب المخبرية الاصطناعية، والمشكوكية في خصوص حقيقة ما تختبره بالضبط؛ أن دفع عدداً من الباحثين إلى وضع نتائج اللعبة جنباً إلى جنب مع مقاربةٍ للدراسة التجريبية للثقة، جدّ مغايرة، ألا وهي استطلاعات الرأي العام.

الاستطـلاعـات

طوال ما يقارب الأربعين سنةً، طرح مستطلعو رأي الجمهور على الأمريكيين السؤال الآتي: «بصفة عامة، هل ترى أنّ بالإمكان الوثوق بمعظم الناس؟ أم أنّ عليك توخي أقصى درجات الحذر في تعاملك مع الآخرين؟» حسنٌ، ما الذي تتوقعه في هذا الصدد؟

تميل أعداد متزايدة من الأمريكيين إلى الاعتقاد بضرورة توخي أقصى درجات الحذر في التعامل مع الآخرين. ولا ترجع هذه النتيجة في الحقيقة إلى تغيّر في آراء الأفراد؛ إذ في العموم، احتفظت الأجيال القديمة مع تقدمها في السن بمواقفها المنبنية على الثقة، وكذلك فإن الأجيال الشابة، الأقل وثوقاً، احتفظت بدورها مع تقدمها في السن بانعدام ثقتها بالآخرين. يبدو الأمر وكأن المؤتمنين يموتون، تاركين الساحة لتمتلئ بعديمي الثقة.

هذا اتجاه لافت للنظر، فلنتساءل الآن عن المعنى المُتضمَّن فيه. يعوّل هذه الاستطلاع، كغيره من استطلاعات الرأي، على امتلاك الأفراد مستوىً عالياً من معرفة الذات، وعلى أنّ إجاباتهم ستعكس

بنزاهة معرفتهم هذه. لكن معظمنا لا ينشغل كثيراً في حقيقة الأمر بالتفكير في ما إذا كان بالإمكان الوثوق بالآخرين عموماً؛ لذا فقد يكون من الصعوبة بمكان أن نحدد موقفنا تماماً هكذا ببساطة بينما نحن نجيب عن تساؤل يطرحه علينا شخص غريب في الشارع (وهو بفعله هذا إنما يستدعي ثقتنا بالذات). علاوةً على ذلك، يسعى معظمنا لئلا يظهر بمظهر الساذج أو شبه العُظامي، وبذلك فإن إجاباتنا تتوقف إلى حدّ ما على ما ستكون عليه باعتقادنا إجاباتُ الآخرين - من أبناء جيلنا مثلاً؟ - فضلاً عن أن استجاباتنا لما ستكون عليه إجابات الآخرين باعتقادنا ليست واحدة كذلك، بل متنوعة للغاية: قد يرغب أحدنا في أن يرى في نفسه شخصاً منفتحاً، في حين يثمّن آخر فكرة أنه شخص متشكك صعب المراس.

إلى مجمل هذه الانشغالات العامة، يمكن أن نضيف مشكلة خاصة تمس أسئلة الاستطلاعات التي تتناول الثقة، وتتمثل في كونها مبهمة وملتبسة للغاية. معظم الناس؟ أيّ «معظم» ناس؟ هل المقصود معظم الناس الذين تعرفهم شخصيّاً، أم أولئك الذين قد تمرّ بهم أثناء سيرك في الشارع؟ معظم السياسيين مثلاً، أو الأطباء؟ أم معظم الناس في البلد عموماً؟ ثمّ ما الذي يعنيه التعامل مع الآخرين في السؤال؟ أي نوع من أنواع التعامل؟ هل يتعلّق الأمر بالتعاملات المالية، أم بالاحتكاك العرضي بشخصٍ ما في الحافلة، أم بالذهاب إلى لقاء تعارف مدبّر، أم بالزواج، أم بالسماح لابنك المراهق أو ابنتك المراهقة بإقامة حفل في غيابك؟ لا شكّ في أن ميلك لأن تثق أو لا تثق يتوقف على القضية موضوع الثقة، وعلى من تتعامل معه من أشخاص.

على الرغم من الحدود التي تصطدم بها مثل هذه الأسئلة، يلجأ الباحثون أحياناً إلى طرحها على المشاركين في «ألعاب الثقة» التي يجازف الأفراد فيها بتقديم المال لشركائهم، على أمل الحصول على المزيد في المقابل. قد نتوقع أنّ وجود استعداد لدى المشارك لأن يجرب حظه مع الآخرين في هذه الألعاب سيتوافق مع تبنيه وجهةَ نظر تقول بإمكان الوثوق بمعظم الناس. إذ ما الذي سيدفعك في نهاية المطاف إلى تسليم مالٍ إلى شخصٍ غريب، إن كنت تعتقد بضرورة توخي أقصى درجات الحذر في تعاملك مع الآخرين؟

الغريب هو أن الأمور لم تسر على هذا النحو تماماً، إذ اتضح أن الأشخاص الذين يقبلون بفكرة إمكان الوثوق بمعظم الناس، ليسوا أكثر عرضة لتسليم المال للشريك في لعبة الثقة؛ لا بل إن بعض التجارب أظهر أنهم كانوا أقل ميلاً لتسليم المال من أولئك الذين يعتقدون بضرورة توخي أقصى درجات الحذر في التعامل مع الآخرين. كما تبيّن من ناحية أخرى أنّ معظم الأفراد الذين يتفقون مع فكرة إمكان الوثوق بمعظم الناس، أظهروا عند تلقيهم المال من المشترك الأصلي جدارة أعلى بالثقة مقارنة بالآخرين. نستنتج إذاً أنّ اعتقاد الفرد بفكرة إمكان الوثوق بالآخرين سيؤدي على الأرجح لأن يستجيب إيجاباً للثقة الموضوعة به، ويعيد بالتالي إلى المشارك الأصلي بعضاً من المكاسب التي تحصّل عليها بعد مضاعفة المبلغ ثلاثاً.

لذا إن عبّر شخص عن نفسه باعتباره ميّالاً للوثوق بالآخرين، فالاحتمال كبير بأنه لن يجازف فيجرب حظه على أمل أن يعيد الآخرون إليه المال، لكنه في المقابل سيتعاون مع من يضع ثقته به. والأشد غرابة في كل ما سبق هو أن لكلّ من ألعاب «الثقة» وأسئلة استطلاعات «الثقة» نقاط قوتها وضعفها؛ لكن أيّاً يكن ما تقيس، فهي في المحصلة لا تقيس الشيء ذاته.

الثقــة والمخــاطــر والتعــاون

إن من شأن المواقف المصطنعة التي تجري فيها تجارب الألعاب، إلى جانب رهاناتها الضعيفة؛ أن تجعلها عاجزةً عن التعبير بكفاية عن ذاك النوع من الثقة الثرية التي تجمعنا بأصدقائنا وعائلاتنا (إن كنا محظوظين). كما أنها لا تقدم لنا معرفة وافية عن نوع الثقة التي قد نضعها في السياسيين أو الأطباء أو المؤسسات الاجتماعية؛ وهي ثقة تتسم برهاناتها الكبرى، وبقدرتنا في إطارها على الوصول إلى معلومات بعينها تخصّ سجلات متابعة Track records هؤلاء الأشخاص والمؤسسات، وخصائصهم بالذات. وكما ذكرت سابقاً، فإنّ احتفاظ أحد المتلقين في هذه الألعاب بالمال لنفسه من دون إعادة أيّ منه هو تصرف مخيب للآمال بالنسبة إلى المشارك الأصلي، لكن يصعب مع ذلك عدّه تعبيراً عن انعدام نزاهة أو غدر.

لعل الطريقة المثلى للنظر في ألعاب الثقة تكمن في تناولها من زاوية التعاون أو القيام بأشياء لصالح الآخرين. تُظهِر لعبة الديكتاتور- وفيها يُخيَّر المشترك الأصلي بين الاحتفاظ بالمال لنفسه أو إعطاء بعضٍ منه للغير من دون أي أمل في استعادته - استعداد البعض منا على الأقل للقيام بأمر ما لصالح شخص غريب، خصوصاً إذا ما ترافق ذلك باعتقادنا أن كرمنا أو بخلنا سيُعلن على الملأ. في لعبة الثقة الأولية، يمكن أن يقدّم المشارك الأصلي مساعدة للمتلقي، لكنه يأمل في المقابل بأن الأخير سيردّ إليه شيئاً من المال أو كله؛ فإذا ما نجح الترتيب بينهما، سيخرج كلاهما من اللعبة رابحاً.

تُسلط «لعبة الإنذار الأخير» الضوء على الوجه الآخر المعتم لكل أشكال المساعدة والتعاون المُحببة هذه. وهي لعبة تشبه لعبة الديكتاتور، مع فارق أنّه في حال قرر المتلقي أنّ المبلغ الذي أعطي إليه ليس كافيّاً، فأمامه خيار اتخاذ قرار يسمح للباحث المجرِّب بمصادرة المبلغ كاملاً، فلا يحصل أي من المشاركين على شيء. قد يظهر مبدئيّاً أنّ على المتلقي أن يقبل ببساطة ما يُعطى إليه، على اعتبار أن الحصول على مبلغٍ أيّاً يكن أفضل من المغادرة خالي الوفاض. لكنّ ما يحدث هو أن الطلاب موضوع التجربة يرغبون في التضحية بحصتهم الخاصة بغرض معاقبة الجشع. والواقع أنّ المشاركين يتوقعون أن يقوم الإجراء الأكثر اعتياديةً في الاختبارات المخبرية على تقديم «حصة عادلة» للمتلقي، أي تقديم نصف مبلغ الدولارات الأصلية بالتمام. يصعب تلمّس أي حضور للثقة في كل هذه الاعتبارات.

قام جوزيف هينريش Joseph Henrich ومعاونوه بدعوة الناس إلى لعب لعبة الإنذار في عدد من المجتمعات محدودة النطاق وغير الصناعية في مختلف أنحاء العالم، من الباراغواي إلى بابوا غينيا الجديدة؛ وتوصلوا إلى تسجيل نطاق واسع من الاستجابات المتنوعة التي نسبوها إلى الفروقات في البنى الاجتماعية والاقتصادية بين مختلف المجتمعات. خلافاً لحال نظرائهم في حرم جامعات العالم المتقدم، كان باستطاعة باحثي هينريش أن يقدموا للمشاركين في اللعبة مبلغ رهان

أولي يعادل أجور عمل يوم أو يومين، إما نقداً أو كسجائر أو سلع أخرى؛ ما يغير بالفعل من طبيعة اللعبة. في بعض الجماعات، كمثل تسيماني بوليفيا Tsimané of Bolivia، لم يمنح المشاركون الأصليون بالإجمال سوى حصة ضئيلة جدّاً للمتلقين، لكن هؤلاء قبلوا بها جميعاً دون استثناء. أما في جماعات أخرى، مثل غنو في بابوا غينيا الجديدة Gnau of Papua New Guinea، فقد رفض العديد من المتلقين العروض مفرطة السخاء (أكثر من 50%) وغير العادلة على حدٍّ سواء. لاحظ الباحثون أن جماعة تسيماني تعيش في مجموعات عائلية صغيرة، وقلما يحتاج أفرادها إلى التعاون مع آخرين من خارج الأسرة. أما جماعة غنو فترى في قبول الهدية إلزاماً للمتلقي بالرد بالمثل في زمن لاحق يختاره المانح، ما يحمل في طياته احتمال أن يؤدي قبول الهدية إلى تحمل تكلفة لاحقة كبيرة.

يبدو سلوك الناس في هذه الألعاب الاصطناعية واقعاً، وبشكل جدّ طبيعي، تحت تأثير التكاليف والمنافع وميكانيزمات التعاون والمعاملة بالمثل المتاحة في المجتمعات التي يعيشون فيها؛ وينطبق القول ذاته على طلبة الجامعات الذين يشكلون أكثر موضوعات البحث شيوعاً. التعاون أمر مهم، حتى وإن لم ينطوِ على ثقةٍ بالمعنى الدقيق للكلمة. تتيح ألعاب «الثقة» التعبير عدديّاً عن سلوك الأفراد في مختلف مواقف اللعب، ما يسمح بدوره بالتوصل إلى قياس لتغيرات هذا السلوك تبعاً لاختلاف الظروف. يمكن أن نتوصل من كل ما سبق إلى بعض المعرفة عن الشروط التي من شأنها تعزيز التعاون أو كفّه، الأمر الذي قد يساعدنا في التعرف على الشروط التي تحكم الأشكال الأكثر تعقيداً للثقة، والتي تحظى بنظرنا بقيمة كبيرة.

تتعلق الجدارة بالثقة، بما هي فضيلة أخلاقية نُكبرها في الآخرين ونسعى لتنشئة أطفالنا عليها، بالوفاء بالتزاماتنا وعهودنا؛ فهي إذاً لا تقتصر على مسألة القيام بما قد يريده الآخرون منّا. لا تستلزم الأهلية للثقة أن يكون المرء مفرطاً في الكرم، ما دام يلتزم بعهده حين يعِد بتقديم مساعدة للآخرين. وقد نجد في أحدهم الكثير من اللطف والسخاء من دون أن يتّصف بأنه أهل تماماً للثقة، وهو حال أولئك الذين اعتادوا الإفراط في الالتزام تجاه الآخرين، فاضطروا في النهاية إلى خذلانهم. غير أن بنية الالتزام والواجب والفضيلة والرذيلة برمّتها إنما تفترض مسبقاً مستوىً أوليّاً من التعاون، من النوع الذي يمكن أن يظهر حتى في إطار الألعاب الاصطناعية التي تقوم على مقايضة الدولارات، والتي شكلت أجيالٌ من الطلاب موضوعاً لها - إلى جانب أعداد لا بأس بها من البدو والرعاة وصائدي الحيتان.

الفصل الخامــس في النـزاهــة وانعدامهـا

الفصل الخامــس
فـي النـزاهــة وانعدامهـا

للثقة بما يقوله الآخرون وجهان: توقّع النزاهة، وتوقع المعرفة. لنفترض مثلاً أنّ ابني جاء إليّ قائلاً إن مدرسته مغلقة اليوم، أنا إذ أثق بكلامه هذا فإنني أثق أولاً بأنه يعبِّر بنزاهة عما يعتقد، وأثق ثانياً بأنه يعرف بالضبط عما يتحدث؛ ولا يكفي أحد وجهي الثقة هذين دون الآخر. وإذا ما اعتقدت بأنه يكذب، فلن أثق عندها بما يقول. وكذلك فإنني لن أثق بما يقول إن ظننت بأنه أقنع نفسه بأن المدرسة مغلقة بأفكار وأمنيات ومن دون البحث عن أدلة (وإن كنت سأغفر له الأفكار والأمنيات بسهولة أكبر من مسامحتي كذبَه).

وبالمثل، تحمل ثقتنا بأن يفعل شخص ما أمراً معيّناً وجهين: توقُّع النوايا الحسنة، وتوقع المهارة والقدرة. فأن أثق مثلاً بأن تقوم ابنتي بانتقاء غداءٍ صحيّ في المدرسة يعني أنني أثق أولاً بأنها ستبذل قصارى جهدها وبكل نزاهة لاختيار ما هو صحيّ، وأثق ثانياً بأنها قادرة بالفعل على تمييز الخيارات الصحية من غير الصحية؛ ولا يكفي أحد وجهي الثقة هذين دون الآخر. وإذا ما اعتقدت بأنها لا تأبه بمسألة الطعام الصحي هذه، فلن أثق عندها بأنها ستختار كما يجب. وكذلك فإنني لن أثق باختيارها إن ظننت بأنها لا تعرف حقّ المعرفة ما الفرق بين طعام صحي وآخر غير صحي. قد يحدث أن يقع اختيارها على غداء صحيّ مصادفة، لكن من دون أن يعني ذلك أنني قادرة على الوثوق بها في هذا الشأن.

للثقة إذاً ضروب مختلفة. فتشكيكي على سبيل المثال بنصيحة طبية يقدمها صديق لا يرجع إلى تشكيكٍ في نزاهته وحسن نواياه، بل إلى ارتيابٍ بمدى معرفته في هذا المجال.

أما عندما يراودني شكٌّ بالنصائح الطبية التي تقدمها لي شركة صناعات دوائية، فشكّي هنا لا يتعلّق بما لديها من معرفة في هذا المجال، بل بحسن نواياها.

يتسم حكمنا على النزاهة أو حسن النوايا بأنه محمّل بأحكام أخلاقية تتجاوز بكثير ما يحمله حكمنا على المعرفة أو المهارة. صحيحٌ أننا قد نحمِّل الأشخاص مسؤولية جهلهم أحياناً، سواءٌ أخلاقيّاً أو حتى قانونيّاً - إذ كان يجدر بهم تقدير الأمور بأفضل من ذلك! - لكن، وكما هو الحال في تعاملنا مع ابن أو ابنة أو صديق، يكون التسامح مع خطأ حدث بالرغم من نزاهة المخطئ، أو ناجم عن استهتار وطيش؛ أيسر من مسامحة الخداع المتعمّد.

يستدعي انعدام النزاهة إدانةً واستياءً، غير أن الافتقار إلى حسن النوايا يمثل في هذا السياق مسألة أشد رهافة وحساسية. ندرك شيئاً فشيئاً عبر سيرورة نضجنا أنّ العالم لا يدين لنا بلقمة العيش؛ وكم من أناسٍ محترمين لا يكترثون بكل بساطة لنا، وليسوا على استعداد لبذل أي جهد لجعل حياتنا أسهل. وفي ما عدا الحالات الخاصة التي نكون فيها بحاجة ملحة للمساعدة، فهنالك حدود لما يجب على الآخرين فعله لأجلنا؛ من اللطف مثلاً أن يقوم أحد المارة بلملمة مخلفاتٍ وأوراق رُميت في الحديقة الأمامية لمنزلي، غير أن المارة العابرين ليسوا ملزمين بأي حال بأن يقدموا هذا النوع من المعروف، وتجاهلهم الأمر لا ينطوي على أي جرم أخلاقي، كما يجب عليّ ألا أشعر باستياء إزاء موقفهم هذا (وإن يكن من حقي الاستياء من أولئك الذين ألقوا القاذورات في المقام الأول).

لهذا السبب من المفيد النظر في الثقة وانعدامها من زاوية الالتزام. لربما أتمكن من التنبؤ بتصرف الشخص الذي سيمر من أمام منزلي أو تخمين ما إذا كان سيلتقط القاذورات ليتخلص منها أم لا - كأن ألحَظ مثلاً اقتراب أحد جيراني وأنا أعرف أنه ليس من النوع الذي يحتمل رؤية حديقة تعمها الفوضى. ولربما أميل إلى تقدير المارّ الذي التقط القمامة أو قد أشكره، كما يمكن أن أشعر بخيبة أمل من ذاك الذي لم يفعل؛ لكن سيكون من غير المنصف أن أستند إلى هذا الأساس لأقرّر أن أحدهما أكثر جدارة بالثقة من الآخر - فذاك الذي التقط القمامة قد يكون أكثر عوناً، وأكثر سخاءً، وأكثر تحليّاً بروح الجماعة؛ لكنه ليس الأكثر أهليةً للثقة. لماذا؟ لأن أيّاً منهما لم يعِد أو يلتزم بجمع القاذورات من حديقتي، ولأنه لا يقع على عاتق أيٍّ منهما إلزام بالقيام بهذا الفعل. قد يتمنى كلّ واحد منا لو أنّ لديه الوقت الكافي لتقديم المزيد من الخدمات في حيّه ومنطقته، ولعلنا نشعر بالسوء حيال الأمر؛ لكننا لن نحسّ بأن المسألة تمسّ جدارتنا بالثقة ما لم نكن قد عرضنا تقديمَ المساعدة بالفعل، ثم فشلنا في ذلك.

لذا فإنّ الثقة تنطوي على توقّع النزاهة - أي توقّع أن يبذل الآخر قصارى جهده للوفاء بالتزاماته تجاهنا - وعلى توقّع المعرفة أو المهارة أو القدرة. تختلف أحكامنا على وجهي الثقة هذين، وتقويمنا لهما. سيشكل كل من النزاهة وانعدامها محور هذا الفصل، في حين سنركز في الفصل التالي على المعرفة (والجهل).

كشـف الكـذب

إلى أي حدٍّ نحن مؤهلون لكشف الكذابين؟ في دراسات أجراها علماء نفس، طلبوا من أشخاصٍ أن يحكموا على صدق أو كذب ما يقوله غرباء. فوجدوا أنّ المبحوثين يميلون في نحو 54 في المئة من الحالات إلى إطلاق حكم صحيح على أقوال الغير. أنت ترى أنّ هذه نسبة لا بأس بها؟ حسنٌ، لكنها ليست نسبة جيدة بكل حال، بالنظر إلى طريقة إعداد الدراسة؛ ذلك أن مجرد رمي قطعة نقدية - لنفترض أننا قبلنا بأن الصورة تقول بكذب المتحدث، والنقش يقول بصدقه - سيعطي نسبة نجاح تبلغ 50 في المئة، وعليه فإن نسبة 54 في المئة ليست في الحقيقة إنجازاً رائعاً. يُسجَّل ميل عام إلى

الإفراط في تقدير النزاهة في هذه الحالات، فالاعتقاد بنزاهة الكذاب أكثر شيوعاً من اتهام أحدهم خطأً بالكذب.

لعلّ من غير المُستغرَب أن يصعُب على الناس إطلاق الحكم الصحيح عندما تتاح لهم فرصة رؤية المتحدِّث من دون سماعه؛ أما ما خلا ذلك، فلم تُسجَّل فروقات تُذكر بين رؤية الشخص والاستماع إليه معاً، أو الاستماع فحسب، أو حتى مجرّد قراءة نصّ عما قاله. وبالمجمل، بدا الناس أكثر ميلاً لتصديق المتحدث الذي بإمكانهم سماعه، بصرف النظر عما إذا كانوا يرونه أم لا. كما تمكّن المبحوثون من اكتشاف أكاذيب الأطفال بيسر كبير مقارنة بأكاذيب البالغين، لكن يبدو أنّ هذا الفارق يعود إلى وجود استعداد مسبق للاعتقاد بأن الأطفال أكثر نزوعاً للكذب من البالغين.

في العديد من هذه الدراسات، يجري تكليف المتحدّثين بشكل عشوائي إما بالكذب، أو بالتكلم بكامل الصدق، على بعض الحالات الاصطناعية التي لا تنطوي على أهمية تذكر لكلا المتحدث والمستمع. أما فـي الحياة الواقعية فنحن نُطلق أحكاماً على الدوافع في أثناء محاولتنا الحكمَ على النزاهة. ما الذي يضمره تجاهي؟ ما الذي قد يدفعه إلى محاولة خداعي؟ وما عساه يربح من الأمر أو يخسر؟ لهذا السبب نرتاب في الأشخاص الذين يحاولون بيعنا شيئاً ما. حاول بعض الباحثين إعطاء دراساتهم صبغةً أكثر واقعية من خلال مكافأة من ينجح من بين المتحدثين في إقناع المستمعين بأن ما يقوله هو الحقيقة. وللمفارقة فإن المتحدثين ظهروا بذلك أقل نزاهةً، سواء أكانوا يكذبون بالفعل أم يقولون الحقيقة؛ هكذا كلما ازداد سعيك لأن يصدقك الآخرون، بدوت أكثر إثارة للريبة!

عندما بدأ نشر هذا النوع من الدراسات في الثمانينيات، بدأت الهواتف بالرّنين من كل حدبٍ وصوب. طُلِب إلى عالم النفس بول إيكمان Paul Ekman الحديث عن عمله في كشف الكذب إلى مجموعات متنوعة، اشتملت على عاملين في الاستجواب وكشف الكذب في وكالة الاستخبارات المركزية CIA، ومكتب التحقيقات الفيدرالية FBI، ووكالة الأمن القومي الأمريكية NSA، والجيش، وجهاز الخدمة السرية الأمريكية؛ إلى جانب قضاة، وعناصر شرطة من رابطة كاليفورنيا للمحققين في جرائم السطو، وعدد من الأطباء النفسيين. انتهزَ إيكمان فرصة هذا الوصول الواسع النطاق ليقوم بتجريب اختبارات «حقيقة-أم-كذب» على هذه المجموعات من المتخصصين، وتبيّن له أن المجموعة الوحيدة التي سجلت نتائج أفضل من الآخرين وبفروقات ذات دلالة هي مجموعة عملاء الخدمة السرية. توصل إيكمان، وشريكته في التأليف مورين أوسوليفان Maureen O'Sullivan، إلى تصوّرٍ مفاده أنّ العمل في مجال الحماية المقرَّبة، مع ما يقتضيه من تمحيصٍ في الحشود بحثاً عن تهديدات ما، لربما ساعد في تطوير مهارات عملاء الخدمة السرية.

ألهم إيكمان في وقتٍ لاحق شخصية تيم روث Tim Roth في المسلسل التلفزيوني Lie to Me [اكذب عليّ] - وفيه يمتلك الدكتور كال لايتمان Cal lightman مهارات علمية فائقة في كشف الكذب، إذ يلتقط أصغر تغيّر في تعبير الوجه أو نبرة الصوت أو لغة الجسد. يسهم لايتمان في مكافحة الجريمة بينما يسعى جاهداً لمقاومة إغواء التحول بذاته إلى كذاب كبير. لكن، وكما يشير الموقع الإلكتروني لشركة فوكس، فإن «قدرته العلمية إن هي إلا نعمة ونقمة في حياته الشخصية.». من كان سيخمِّن ذلك؟

كان إيكمان نفسه أحد مستشاري المسلسل التلفزيوني، وقال بدقّةٍ معظم ما عرضه من تقنيات، بالرغم من أن سردية الحكاية تضفي عليها طابعاً يجعلها تبدو أسرع وأيسر مما هي عليه في الواقع. كما عبر عن استنكاره استخدام لايتمان غير الأخلاقي للأكاذيب بغرض حثّ الآخرين على الكشف عن أنفسهم؛ وأشار كذلك إلى فروقات أخرى بينه وبين لايتمان: فهذا الأخير «أصغر سنّاً، وأشدّ انفعالية، وهو مغرور وفظ، كما أنه إنكليزي».

يدرك حتى الباحثون أنفسهم أنّ لتجارب كشف الكذب حدودها الكبرى، حالها في ذلك كحال التجارب المخبرية التي تتناول «الثقة» وتقوم على مبادلة مبالغ نقدية صغيرة نسبيّاً في ظروف اصطناعية. أولاً، هي غالباً ما تجرى بين غرباء - عادةً ما تُعرَض على الأفراد موضوع التجربة لقطات فيديو تُظهر شخصاً لم يسبق لهم لقاءه أبداً. لكنّ قدرتنا على «قراءة» الأشخاص قد تتحسَّن في الحقيقة كلما امتدت معرفتنا بهم لوقت أطول، وامتلكنا بالتالي براهين مستقلة عما إذا كانوا قد كذبوا في ما مضى أم لا. ثانياً، غالباً ما نستخدم في الحياة الواقعية خلفيتنا المعرفية لتقدير مدى صدق أو زيف ما يقال - هل تتوافق المزاعم المذكورة مع ما نعتقده مسبقاً؟ وإن لم تكن كذلك، فهل ما يحمله هذا الشخص من صلاحيات تؤهّله أساساً للنظر في هذه المسألة؟ في ظروف التجارب الاصطناعية، لا يتاح لجمهور المستمعين الوصول إلى المعلومات الأساسية ذات الصلة سواء بالموضوع ذاته أو بمؤهلات المتحدِّث. وقد يصل الأمر في بعض الحالات إلى حدِّ ألا يدرك المستمعون أصلاً ما يقال، إذ يُطلب إليهم الحكم على المتكلم من خلال القرائن وحدها. ثالثاً. يعرف جميع الأطراف أن الظروف القائمة اصطناعية، ما يعني إمكان حدوث تعليق موقت للشرط الأخلاقي المعياري أو المفروض اجتماعياً الذي يقتضي قول الحقيقة. وأخيراً، يُطلب إلى جمهور المستمعين في التجارب أن يطلق أحكاماً صريحة في شأن ما إذا كان المتحدث كاذباً أم صادقاً؛ أما في مواقف الحياة اليومية، وخصوصاً في حال كانت الرهانات التي على المحكّ غير ذات أهمية، فقد نفترض بكل بساطة أنّ الآخرين يقولون الحقيقة من دون حتى أن نفكر في احتمال أنهم يكذبون؛ لكننا قد نصير أكثر حذراً في حال طلب إلينا التفكير في الأمر مليّاً قبل إطلاق الحكم.

لذا يجب ألا نعتقد بقدرة هذه التجارب، مع كونها مثيرة للاهتمام، على إعطائنا كامل الحقيقة عن الكذب. غير أنه من الصعوبة بمكان إنجاز دراسة علمية ملائمة تتناول الكذب وكشفه ميدانيّاً؛ إذ تتفاعل عوامل عدة معاً، وقلما يستطيع المراقب المحايد معرفة ما إذا كان الآخر يكذب، أم أنّ الناس يصدقونه فحسب.

درست عالمتا النفس نانسي دارلينغ Nancy Darling وبوني داودي Bonnie Dowdy أزواجاً من الأمهات وذريتهنّ من المراهقين، في محاولةٍ منهما لتقدير درجة وثوقهم ببعضهم البعض في مجالات اتسمت مواقفهم فيها بعدم الاتفاق، كمثل اختيار الأصدقاء أو تمضية وقت الفراغ أو شرب الكحول أو التدخين. سرعان ما واجه البحث عقبة أولية صريحة عندما أدركت الباحثتان عدم اتفاق العديد من الثنائيات (أم - مراهق/ـقة) في شأن ما يختلفان عليه. لكن بمجرد إيضاح الأمر والتوصل إلى إجماع عليه، وجدت الباحثتان أنّه غالباً ما تكون الأمهات مفرطات في التشكيك، ويفترضن الخداع حتى في حال قول المراهق الحقيقة؛ بيد أنهن اتسمن كذلك بقدرتهن على اكتشاف الأكاذيب الفعلية. أما على الجانب الآخر، فقد وجدت الدراسة أن المراهقين الذين عبّروا عن شعورهم بأنهم

موضع ثقة والديهم كانوا هم أنفسهم الذين قبلوا بفكرة أن من حق والديهم أن يضعوا لهم قواعد وأن يرسموا أمامهم حدوداً.

القـرائـن والوثـوقيـة

تقوم إحدى ميزات الدراسات المخبرية على إمكانية دعوة المشاركين إلى التأمل في أحكامهم وفي كيفية التوصل إليها، ثم مقارنة هذه الأحكام بدرجة دقتهم فعليّاً في تمييز الصدق من الكذب. سُئِل المشاركون في بعض الحالات عن مدى وثوقهم بأحكامهم، وإلى أي حدٍّ يبدو لهم مرجّحاً أن يكونوا قد اكتشفوا الكذابين حقيقةً ولم يحكموا بالكذب زوراً على أيٍّ من قائلي الحقيقة. بالرغم من أن حصيلة الأحكام الصحيحة لمعظم المشاركين تتجاوز بالكاد حدود ما تسمح به المصادفة الصرف، غير أنّ معظمنا يميل إلى اعتبار نفسه فطِناً إلى حدٍّ بعيد، ما يشير إلى أننا عموماً مفرطو الوثوق في مهاراتنا. تكشف هذه الدراسات كذلك عن أن الأفراد الأسوأ في تمييز الحقيقة من الكذب، كانوا هم أنفسهم الأكثر وثوقاً بأحكامهم في هذا الشأن - أي تُسجَّل مستويات أعلى من الثقة بالنفس في أوساط الأشخاص الأقلّ قدرة على الحكم بين صدق القول أو كذبه. (كما تسجل فروق ذات دلالة بين الرجال والنساء في هذا الصدد، إذ يبدو الرجال أكثر وثوقاً بأحكامهم من النساء، على الرغم من أنهم ليسوا أكثر دقة منهن فعليّاً). وبالتالي فإن أنت أردت أن تصير أكثر قدرةً على كشف الكذب، فعليك كخطوةٍ أولى أن تبدأ بالتشكيك في حكمك الخاص بشأن هذه المسألة.

ولكن لماذا؟ أول الأسباب هو أن الناس يفرطون عموماً في الثقة بمهاراتهم، وخصوصاً عندما يتعلق الأمر بتأدية مهامّ معقّدة نسبيّاً؛ وليس كشف الكذب بالمهمة السهلة بطبيعة الحال! يعتقد معظمنا أنّ مستواه في قيادة السيارة أفضل من المتوسط، وأنّه أفضل من زملائه في مجال العمل، وأكثر نجاحاً من جيرانه في تربية أطفاله. حسنٌ، من الواضح أنني على حقّ في ما يخصني شخصيّاً كفرد! لكن من غير الممكن فعليّاً أن نكون جميعاً في مستوىً فوق المتوسط (إلا إن كنا في بحيرة ووبيغون[8]). والسبب الثاني هو أن لدى معظمنا أفكاراً معينة حول ما يبدو عليه الكذاب - له نظرة مراوغة، وجبين متعرّق، وسلوك متململ - لكننا نخطئ عموماً في تقديرنا هذا. نحن نستند هنا إلى نظرية خاطئة، مكتفين بأن نرضى بإقناع أنفسنا بأنها صحيحة ورائعة، ما يزيد من درجة وثوقنا بحكمنا على من هو الكذاب.

هل يمكن أن نحسّن تقويمنا هذا؟ لنرَ. لا توجد إيماءات ذات طابع كوني، أو لمحات سلوكية ترافق بالضرورة وحصريّاً فعل الكذب وتنتفي تماماً في ظروف أخرى تتسم بالبراءة - أو كما يقول الخبراء، ما من «أنف بينوكيو» في عالم الواقع. لكن يوجد مع ذلك بعض القرائن الدالة على الخطأ في سلوكنا. يميز كلٌّ من بول إيكمان (المعروف أيضاً باسم الدكتور كال لايتمان) ووالاس في فريزين Wallace V. Friesen بين قرائن التسريب وقرائن الخداع. تزوّدنا قرائن التسريب بلمحات موجزة عن حقيقة ما يفكّر فيه المتكلم أو يشعر به. أما قرائن الخداع - أو علامات التوتر - فهي علامات تدل على أن المتحدِّث يحاول تضليلنا، من دون أن تكشف لنا مع ذلك عن الخفايا. وفي

العموم، فإننا قد نتوقّع أن يكون الكذب محمّلاً بالشعور بالذنب أو أشدّ مشقّة من قول الحقيقة، وأنه بالتالي سيكشف عن نفسه عبر تأثيراته في المتحدِّث.

من جديد، تستند الدراسات التي تتناول هذه الإيماءات عادةً إلى حالات جدّ اصطناعية تجمع بين شخصين غريبين



1. لعبة البوكر

تماماً عن بعضهما البعض، ضمن بيئة مخبرية، وفي غياب أيّ رهانات كبرى. لكن يبدو أكثر القرائن وثوقية هو أن الكاذبين يضمّنون حكاياتهم تفاصيل أقلّ مقارنة بالصادقين. أضف إلى ذلك أنّ حكايات الكاذبين اتسمت في بعض الأحيان بأنها أقل تماسكاً داخليّاً من الحقيقة، أو أقلّ معقولية (مع

أن الحقيقة قد تكون أحياناً أشدّ غرابة من الخيال). يوجب التقاط هذه القرائن على المستمعين إيلاء اهتمام لما يقال بالفعل - إذ خلافاً لتوقعاتنا، ما من علاقة تجمع بين التواصل البصري («النفور من التحديق») والكذب، وكذا لا تكشف عن الكذب الهمهمات والتأتأة، ولا التململ والتنحنح.

يتوقف الأمر إلى حدّ بعيد على طبيعة الرهانات القائمة، فحيثما اقتضت الدراسات أن يكذب الأفراد في شأن قضايا تمسهم عن قرب، كشفوا عن قرائن أكثر تدلّ على كذبهم. يبدو الأمر معقولاً تماماً: فنحن نلقي بـ «أكاذيب بيضاء» في حياتنا اليومية من دون لحظة تفكير، وهي قلما تولّد لدى معظمنا أيّ شعور بالذنب، وبالتالي فمن غير المرجّح أن تحمل أيّ وزن عاطفي. أما تدبّر أمر الأكاذيب الأكثر أهمية فلا يجري بمثل هذا اليسر، فيكون إخفاؤها أكثر صعوبة. تكمن المشكلة الأكبر مع ذلك في أن قول الحقيقة في شأن أمور تمسنا عن قرب يمكن له أن يكون مصدر توتر أيضاً، ومن المرجح أن يحفّز إصدار علامات يجري تفسيرها خطأً على أنها قرائن خداع. إن كنت بصدد الحديث عن أمر مهم في نظرك، فقد تبدو ظاهريّاً غير نزيه، حتى عندما تكون غايةً في الصدق.

الأحكـام الضمنية وسجـلات المتابـعة

تبدو الأمور بهذا الشكل معقّدة للغاية. لسنا مع ذلك أمام حالة ميؤوس منها - فنحن بوضع ثقتنا بالغير إنما نهدف إلى تحديد من يتصف بالنزاهة من بين أولئك الذين يروون لنا الحكاية؛ أما في الحياة الواقعية ففي متناول أيدينا ما يتجاوز بكثير مجرد البحث في التماسك الداخلي للحكاية، أو استطلاع لغة الجسد المرافقة لها. قد نثق أحياناً أو لا نثق، من دون كثير بحثٍ في ماذا لو، أو لماذا. وفي أحيانٍ أخرى، تظهر الثقة كقرار واعٍ ينبغي علينا اتخاذه، لا بل قد يكون قراراً مؤلماً في بعض الأحيان. تقع على عاتقنا مسؤولية تجاه أنفسنا والآخرين تقوم على ضرورة أن نراعي بعض الشيء ما هو متاح من أدلة وبراهين، لكن ما السياسة الواجب تبنيها لتحقيق ذلك؟

تقوم سياسة أولى على ألا نثق ما لم تتوافر لدينا دلائل كافية على جدارة الآخر بثقتنا. تنطوي هذه السياسة المشوبة بالحذر على حكم ضمني بانعدام الثقة وفق الآتي: مذنب حتى تثبت براءته. قد تدفعنا هذه السياسة في حدودها القصوى للارتياب بالجميع ما خلا الدائرة الضيقة لأصدقائنا المقرّبين وعائلتنا، أي باستثناء من سنحت لنا فرصة كافية لتجميع براهين تؤكد نزاهتهم - وحتى في هذه الحالة، قد يتخلل موقفنا بعض التردد. في المقابل، يمكن اعتماد سياسة أخرى أقلّ صرامة وإن احتفظت بسمة الحذر السابقة؛ وهي سياسة تقبل ببناء الثقة وفق المنظور الآتي: إذا كانت لدينا خبرة سابقة إيجابية في تجربتنا مع مفتشي التذاكر، فهي إذاً برهانٌ على أنّ باستطاعتنا الوثوق بما يقوله مفتش التذاكر عن مواعيد القطارات حتى وإن حدث ذلك في محطة غير مألوفة لم نزرها من قبل، وصدر الكلام بالتالي عن مفتشٍ آخر لم نلتقِ به قطّ في ما مضى. توجد أخيراً سياسة ثالثة مغايرة لسابقتيها، وهي تؤسّس لحكم ضمني بالثقة وفق الآتي: ينبغي أن نضع ثقتنا بالآخرين ما دمنا لا نمتلك أيّ مبرر يدفعنا للاعتقاد بعدم أهليتهم بالثقة. أي وبعبارة أخرى، أن نتبنى حكماً على الآخر باعتباره: بريئاً حتى تثبت إدانته.

تاريخيّاً، اقترنت هذه السياسات الثلاث المتنافسة بأسماء اثنين من كبار الفلاسفة الإسكتلنديين - ديفيد هيوم David Hume في إدنبرة، وتوماس ريد Thomas Reid في أبردين. يضع هيوم الاكتفاء الذاتي Self-sufficiency في موضع الأهمية القصوى: عليك أن تتولى مسؤولية معتقداتك الخاصة، وألا تقبل كلمة الغير ما لم تمتلك موجباتٍ جديرة بذلك، منبنيةً على أساس تجربة الماضي الخاصة بك. وإلا فأنت تميل إلى السذاجة والديماغوجية. يرى هيوم في سياسة بريء-حتى-تثبت-إدانته وصفةً لإنتاج كارثة، وتخلياً غير مسؤول عن الواجب.

من جانبه يماثل ريد بين الثقة بما يقوله الآخرون وثقتنا بحواسنا ذاتها. فإن نحن بدأنا نشكك بالأدلة التي تقدمها حواسنا، لن يتبقى لنا أي براهين أساسية أخرى نستند إليها لنتحقق مما نرى ونسمع. وسيصير أفضل ما يمكن فعله هو التحقق من حاسة في مقابل الأخرى - كأن ندنو مما نراه فنلمسه، أو أن نبحث عن مصدر الصوت الذي نسمعه. يناقش ريد في هذا السياق أنه وبالمثل، إن نحن بدأنا نشكك بأقوال الآخرين، فهنالك حدود لما يمكن أن نقوم به بغرض التحقق والتمحيص. لنفترض أنك بدأت ترتاب بما يخبرك به أحد معارفك. قد تسعى إلى التحقق مما يقول باللجوء إلى الكتب المرجعية، أو إلى الإنترنت، أو بمقارنة أقواله بما يقوله آخرون، وإلى ما هنالك. لكنك لن تستطيع امتحان ما يقول بأمّ عينيك وسمع أذنيك إلا في حالات قليلة جدّاً. وعليه فإن ما يعنيه قيام سياسة شاملة على مبدأ مذنب-حتى-تثبت-براءته، وفق ريد، هو غياب أي إمكان لمجرد البدء بالوثوق بأقوال الغير.

أكد أتباع ريد أن وجود موقف ثقة ضمني هو أمر ضروري لتعلم اللغة. فإن لم نستطع افتراض أن ما يصدر عن الناس من كلام إنما يعكس ببساطة ما يحدث بالفعل في الواقع، فلن نتمكن من البدء بربط الكلمات بمعانيها، وسيتعطل التواصل. تخيل أنك تحاول تعلّم لغة جديدة من شخص ترتاب في كونه مريضاً بالكذب - هنا ستصير مهمة التعلم الصعبة، مستحيلةً.

عندما ينشغل الفلاسفة بهذا النقاش، فإنّ ما يعنيهم غالباً هو الثقة ككل - كيف يمكن أن يكون مبررّاً بمطلق الحال الوثوق بما يقول أو يفعل أيّ من الناس؟ لكننا لا نواجه المسألة بهذا الشكل من العمومية في حياتنا اليومية؛ بل نجد أنفسنا في مواجهة أسئلة أكثر تحديداً حول من نستطيع الوثوق به، وللقيام بماذا؟ ومتى؟ وسواء كنا نميل إلى هيوم أم إلى ريد، فإننا سنحتاج في المواقف العملية إلى التفكير في السياق القائم، وفي رهاناته. هل يمكنك أن تثق بما ورد في الجريدة اليومية من أنّ الطقس سيكون مشمساً طوال الأسبوع؟ الجواب هو نعم، في حال كان كل ما يعنيك من الأمر هو أن تقرر ما إذا كنت ستنشر الغسيل في الخارج ليجف أم لا. والجواب هو لا، في حال أردت أن تستند إلى المعلومة للتجهيز لحفل زفاف مكلِف في الهواء الطلق. وهل تستطيع أن تثق بجارك لرعاية حيوانك الأليف بينما تغادر في إجازة؟ الجواب هو نعم، إن كان الحيوان سمكة ذهبية لا تحتاج لأكثر من إطعامها مرة أسبوعيّاً. والجواب هو لا. إن كان الحيوان كلباً دانماركيّاً ضخماً يحتاج لنظام غذائي خاص، وللمشي خارجاً مرتين يوميّاً. لا يلزمنا الكثير من البراهين عندما تكون الرهانات منخفضةً، وكلما ارتفع الرهان زادت الحاجة إلى المزيد من الأدلة على الثقة. يزداد إلحاح الأمر عندما نتحمل مسؤولية اتخاذ قرارات ثقة تؤثر في الغير، عندها قد نحتاج إلى تعيين مستوىً أعلى لعتبة الثقة.

بحث دان سبيربر Dan Sperber وزملاؤه في ردود أفعالنا تجاه حالات الثقة، محاولين تحديد ما إذا كنا نحمل أحكاماً ضمنية بالثقة أو بانعدامها. وكما أكد ريد، فإن تبني حكم ضمني بانعدام الثقة هو أمر مثقَل بالمتطلبات - وكثيراً ما تكون الرهانات منخفضة وتبدو الأكاذيب نادرة إلى حدّ ما، هنا تصير تكلفة ما نصرف من وقت وطاقة في البحث عن دلائل الجدارة بالثقة أدنى مما نتحصل عليه في المقابل من تجنّبٍ لحالات خداع عابرة. نحتاج مع ذلك لأن نمتلك درجة من الحساسية إزاء تغير الرهانات، والبيئة، ومدى معقولية ما يقال لنا - فـ «اليقظة المعرفية» هي المفتاح. يرسم سبيربر صورة هذه اليقظة المعرفية بالقياس على اليقظة التي نمارسها أثناء سيرنا في شارع مزدحم. فنحن بشكل عام نتوقع من الآخرين تجنّب الاصطدام بنا، ولا ننشغل بالتالي بحساب مستمر لمساراتهم. غير أننا نحتفظ مع ذلك بمستوىً منخفض، لا، بل وغير واعٍ، من رصدِ سلوك الآخرين؛ بطريقة تجعله يصعد إلى الوعي بمجرد أن يظهر إمكانٌ لحدوث خللٍ ما. في هذه الصورة، توطِّد اليقظةُ دعائم الثقة.

يقدم تقليد نيايا Nyāya في الفلسفة الهندية، والذي تضرب جذوره في تاريخ يزيد على الألفي عام، وصفاً للثقة يستبق تصور سبيربر. كحال ريد، يعتقد مفكرو نيايا باستحالة إجراء تقويم لدلائل مؤهلات كل متحدث قبل القبول بما يقول - من حقنا القبول بأقواله مباشرةً، ما لم نعرف بوجود دواعٍ للشك. وكحال سبيربر، تكون فكرة المراقبة اللاواعية هي المفتاح: نحن متنبهون للمشكلات المحتَملة، من دون الحاجة إلى تحقّقٍ واعٍ من الأدلة، واستخلاصٍ شاقّ للنتائج في كل مناسبة. ما من داعٍ إذاً للتفكّر مليّاً في كل شيء، ما دمتَ مؤهلاً لملاحظة التناقضات والأخطاء.

عادةً ما تُكتسب عادة اليقظة المعرفية في سنّ مبكرة، مبكرة نسبيّاً وليس كثيراً. إذ يصعب على الأطفال دون الرابعة أن يستوعبوا فكرة الخداع المتعمَّد، أو حتى فكرة أنّ الأشخاص المختلفين يحملون وجهات نظر متباينة إزاء العالم من حولهم. يستلزم تعلّم متى تكون متشكّكاً ومتى تقبل بما يقال لك عدداً من الميكانيزمات المعرفية المختلفة، والتي يمكن أن تتطور بوتائر متنوعة، وبطرائق مختلفة، تبعاً لاختلاف الأطفال أنفسهم. لكن ما الذي يولّد هذه الاختلافات؟ درس أتسوشي ساكاي Atsushi Sakai أزواجاً من التوائم المتطابقة وغير المتطابقة في اليابان، بالإضافة إلى إخوة وأخوات من غير التوائم؛ باحثاً في مستويات الثقة التي يضعونها بأصدقائهم وأفراد أسرتهم، وبدرجة إحساسهم بأنهم موضع ثقة في المقابل. وتوصل إلى أن مواقف وضع الثقة بالآخرين، وكذلك الشعور بثقتهم، إنما ترتبط بتأثيرات جوانب معينة في البيئة المحيطة، وما من داعٍ لافتراض وجود أي تباينٍ جيني. لا يكفي هذا التحليل لكي نعرف أيّ جوانب من بيئتنا بالتحديد هي المهمة في هذا السياق، لكنه يبدد مع ذلك فكرة أن البعض يميل فطريّاً إلى الثقة، والبعض الآخر إلى الريبة.

مهما تكن بيئتنا، فإننا مع التقدم في السن نعوّل أكثر فأكثر على الحقائق الاجتماعية المرتبطة بالسمعة، أكان إيجاباً أم سلباً. من هنا ضرورة النظر عن كثب في كيفية التأسيس للسمعة والحفاظ عليها.

الســـادة، والصيت الحسَن

في إنكلترا القرن السابع عشر، كان البعض سيداً، والبعض الآخر لم يكن. يتطلب انتماؤك إلى السادة أن يجتمع فيك المزيج المناسب من الثروة ونسب الولادة والخصال الشخصية؛ لكن ما من إجماع كامل على تحديد الجوهري من بين هذه العناصر الثلاثة. لم يكن المال وحده كافياً - هنا تبرز مشكلة «محدثي النعمة» القديمة ذاتها - لكن الفقر يؤدي مع ذلك إلى استحالة المحافظة على المعايير الأساسية لطريقة عيش السادة ولباقتها. في المقابل بدت جليّةً أهمية الولادة لعائلة «صالحة»، بالرغم من أن ذلك يعني إمكان أن يحمل مالك أراضٍ ريفي صفة سيد، مثله في ذلك كمثل دوق يورك الكبير العجوز. والواقع أنّ التشابكات السياسية لأولئك الذين يحتلون قمة المجتمع تجعل صعباً عليهم تبني سلوك يليق بسادة.

كان هذا السلوك الذي يليق بالسادة هو العلامة الخارجية الدالة على الفضيلة الداخلية، مع أنّ التقاليد المتنافسة تُجلّ أنواعاً متباينة من الفضيلة. فتقاليد الفروسية تعطي الأولوية للشرف والكرامة والشجاعة البدنية، غير أنّ هذه السمات لم تكن لتستقيم مع الفضائل المسيحية في التسامح والتواضع وضبط النفس، والتي لعبت دوراً في تعزيز سيرورة حياة ترقُّب حكم الله الأخير لا السمعة الدنيوية.

أيّاً يكن ما يجعل منه سيّداً، يبقى أنّ السيد يُربط بأقواله. يمكن الوثوق به إذاً لقول الحقيقة، خلافاً لمرؤوسيه الذين لا يعوَّل عليهم في ذلك. لديه موثوقية في قاعة المحكمة، كشاهدٍ أو كمُحلّف؛ ولديه موثوقية في السياقات العلمية، إذ يبلّغ عن الحوادث الطبيعية والاكتشافات التجريبية؛ ولديه موثوقية في سيرورة الحياة اليومية. لا يمكن الوثوق بأن تصدر الحقيقة من أفواه العمال، والخدم، والنساء في معظمهن. يقع هذا الكلام على أسماعنا في العصر الحديث باعتباره شاهداً بغيضاً على التعصّب الطبقي والجندري.

بيد أنه في إطار البنى الاجتماعية لتلك المرحلة الزمنية، اجتمعت الأفكار المتعلقة بالثروة ونسب الولادة والخصال الشخصية التي تسم السادة لتقدّم بتوليفتها تفسيرات لقول الحقيقة في أوساطهم. الثروة مفتاح الحرية، فالسيد ليس مجبراً على العمل للآخرين - فهو بامتلاكه موارد مستقلةً حرٌّ في قول الحقيقة كما يرتأي. هو إذاً جدير بالائتمان بكل ما تحمله الكلمة من معنى. خلافاً لحال الخدم والزوجات الذين لا يستطيعون الكلام باستقلاليةٍ على من يعتمدون عليهم من أصحاب عمل أو أزواج؛ وبالمثل، لا يقدر التجار والباعة على قول الحقيقة إن هي كانت مضرة بأعمالهم.

كانت النزاهة جزءاً من الشرف، لذا ينطوي التورط في انعدامها على خطر الخزي والعار؛ في حين ما من شرف أصلاً لأصحاب المراتب الدنيا، لذا فإن دافعهم لقول الحقيقة عندما لا يلائمهم ذلك يكون أضعف. كان التشكيك في نزاهة سيّدٍ يحمل في طياته تشكيكاً في مكانته كسيد بحدّ ذاتها، والاتهام بالكذب إهانة خطيرة، أخذت طابعاً شبه رسمي في ثقافة المبارزة. كان موضع المتحدَّى في المبارزة أفضل من موضع المتحدي، إذ يُسمح للطرف المتحدَّى أن يختار الأسلحة. لذا فعندما توشك الاضطرابات على الاندلاع، سيحاول كل سيد مناورة الآخر لدفعه لبدء المواجهة. وكان «إطلاق الكذبة» - أي اتهام شخص ما بانعدام النزاهة - هو الإهانة القصوى التي تدفع إلى إطلاق التحدي؛ إلى المسدسات ساعة الفجر!

تتطرّق بعض تفسيرات المعوّلية المقترنة بالسيادة إلى الدوافع: من لديه دافعٌ للكذب، ومن لديه الدافع لقول الحقيقة؟ ما العقوبات التي تقع على من ينكشف كاذباً؟ وما المتاعب التي قد تنجم عن قول الحقيقة؟ ومع اختلاف مقولاتنا الاجتماعية والمعرفية اليوم عن تلك التي سادت في إنجلترا القرن السابع عشر، غير أنّ من الوارد أن نتفكّر نحن أيضاً في الدافع والعواقب لدى اتخاذ القرار بشأن من نصدق، وبمن نثق. لذا غالباً ما يتعيّن على الناس في الحياة العامة التصريح بتضارب المصالح، بما يسمح بتبيان دوافعهم المحتملة فيتمكن الآخرون من أخذها في الاعتبار.

على سبيل المثال، تنشر بيوت البرلمان[9] في المملكة المتحدة سجلات مصالح الأعضاء. لماذا؟: «لتوفير معلومات عن أي منفعة مالية أو غير مالية يحصل عليها نائب أو عضو في مجلس اللوردات[10] قد تدفع الآخرين إلى الاعتقاد، وبناء على أسس معقولة، أنها يمكن أن تؤثر في أفعالهم أو خطابهم أو تصويتهم في البرلمان». لا يُمنع الأعضاء من التصويت على القضايا التي تمس مصالحهم أو الحديث عنها، لكن يفترَض بالسجل أن يزوّدنا ببعض من السياق الذي من خلاله نستطيع الحكم على احتمالية أهليتهم للثقة في مثل هذه الظروف. الدافع، والدافع، ثم الدافع.

لكن يبدو أن مفاهيم الشرف والإهانة التي لا تزال حاضرةً معنا اليوم إنما تتناول الخصال الشخصية أكثر من الدافع. فإن أنا عملت صراحة على النظر في الدوافع التي قد تقود بزوجي إلى الكذب عليّ، وفي المتاعب التي قد يتكبّدها إن هو قال الحقيقة، فالأمر يشير فعليّاً إلى تراجع ثقتي به، وسيكون من حقه تماماً أن يشعر بالاستياء حتى وإن انتهى الأمر بأن أقرِّر بأن من المعقول تماماً تصديق ما يقول. إذ أن ما يريده زوجي بدلاً من ذلك هو أن أعيَ أنه لن يكذب عليّ بحكم الرابطة التي تجمعنا، وبحكم طابع شخصيته الأخلاقي. ببساطة، ليس الكذب من خصاله. وبالمثل، لا يكون السيد مجرد شخص حدث ووجد نفسه في ظرفٍ تغلب فيه مكاسب قول الحقيقة عادةً على مكاسب الكذب؛ إذ يفترض به أن يكون شخصاً ميّالاً لقول الحقيقة بشكل طبيعي وفطري تماماً؛ شخص يجد صعوبة بالغة في الكذب.

في حكمنا على النزاهة إذاً، نحاول الحكم على الخصال الشخصية والظرف القائم في آن، وتختلف الموازنة بينهما تبعاً لمدى معرفتنا بالشخص المعنيّ. عندما أثق مثلاً بغريب في الشارع ليدلني على الاتجاهات، فليست لدي هنا أدنى فكرة عن خصاله الشخصية. بيد أنني أعرف أنّ ما من مكاسب تذكر يمكن أن تتأتى من الكذب في ظرفٍ كهذا. لعلّ المسألة تختلف إن أنا طلبت من الغريب أن يقترح عليّ متجراً أو مقهى في منطقة حيث قد يمتلك حصة شخصية في نشاط تجاري محلي.

التحيّز والتعصّب

من اليسير التركيز عند تناول الثقة على التفاعلات التي تحدث بين الغرباء، أو بين المعارف في أفضل الأحوال. كيف نحكم على بعضنا البعض؟ كيف يجب أن نحكم على بعضنا البعض؟ وهل نحتاج أصلاً إلى هكذا حكم؟ بيد أنّ العديد من القضايا المتعلقة بالثقة - أو بانعدامها - إنما يظهر ضمن سياق علاقةٍ ما، في أوساط أفراد الأسرة أو بين الأصدقاء أو العشاق أو الزملاء أو الجيران.

فكيف تقود الحميمية المتزايدة إلى تغيير ما يجب علينا فعله؟ وكيف تلقي الاعتبارات الشخصية بثقلها في الموازنة القائمة، جنباً إلى جنب مع الحقيقة الباردة الجامدة؟

في علاقات الصداقة المقرّبة، نشعر بأننا ميالون إلى افتراض الصدق حتى يثبت العكس، لا بل ومجبرون على ذلك؛ أي على افتراض نزاهة أصدقائنا في تعاملهم معنا، ما لم تتوافر لدينا شواهد صريحة على عكس ذلك. هل يرجع الأمر إلى كون الصداقة في حدّ ذاتها توجب الثقة؟ لعله كذلك. لكنّ امتلاكنا مع الزمن لقدر كبير من البراهين الإيجابية المتعلقة بأولئك الذين نعرفهم جيّداً يلعب دوراً في ذلك أيضاً. فالسبب في ضرورة أن تثق بصديقة لك حتى عند اتهامها بسرقة متجر مثلاً، هو المعرفة التي تجمعكما منذ سنوات، والتي تضع في متناول يديك براهين جيدة للغاية تثبت أنها لم تقم بما اتُّهمت به. لكن هل البراهين هي ما يعنيك هنا؟ ذلك أننا إن بدأنا بحساب الاحتمالات لاتخاذ قرار ما إذا كان علينا أن نثق بالأصدقاء أو بالأسرة، فقد يتولد لديهم شعورٌ محقّ بالاستياء منا.

يناقش الفيلسوفان سارة ستراود Sarah Stroud وسيمون كيلر Simon Keller أنّ جزءاً من الصداقة يكمن في إحاطة الصورة التي لديك عن أصدقائك بالتفاتةٍ إيجابية: الدفاع عنهم في مواجهة الآخرين، ومقاومة تصديق الثرثرة المغرضة ضدهم، وافتراض أنّهم يتصرفون انطلاقاً من دوافع طيبة حتى عندما يتعذّر عليك تحديد ماهيتها بدقة. توجد حدود لهذه الالتفاتة الإيجابية بالطبع، لكن علينا أن نتجنب المغالاة في توسيع دائرة الحدود لما قد يترتب على ذلك من أذىً لكلا الطرفين: متى تجبرك البراهين على الإقرار بأن الأسوأ قد صار حقيقةً؟ عندما نرى وقفةَ أمهات وزوجات المجرمين إلى جانب أزواجهم قد نشعر حيالهن بالشفقة، لكن تصعب علينا إدانتهن. فالعقلانية لا تتطلّب منا التغافل عن علاقاتنا الشخصية.

قد تكون الثقة كذلك وسيلةً لبناء الجدارة بها - إذ قلما يمتلك الأفراد حافزاً لقول الحقيقة إن هم عرفوا بأن الآخر سيفترض أنهم كاذبون في جميع الأحوال - ولعلّ من بين الواجبات الخاصة التي تقع على عاتقنا هي مساعدة أحبابنا على تطوير جدارتهم بالثقة بهذه الطريقة؛ واجبٌ قد يقترن بعلاقات مسؤولية ورعاية أخرى أيضاً: ينطوي التعليم بصورة رئيسة على نطاقٍ من الثقة، ويُعدّ رفع جدارة التلاميذ بالثقة جزءاً من الآثار المرجوة من هذه الثقة، أكان لجهة معارفهم أو لجهة انفتاحهم الفكري.

غير أنّ لهذه الاعتبارات الشخصية وجهاً آخر أشدّ عتمةً. إلى أي مدىً يمكن أن أذهب في افتراض الثقة حتى يثبت العكس، والذي أمنحه لأصدقائي المقربين؟ ماذا لو وثقت بالأشخاص الذين نشأت معهم، وحدهم دون غيرهم؟ ماذا لو لم أثق مطلقاً بأيّ أحد تجاوز سنّ الثلاثين، على غرار ما حثّ به جاك واينبرغ Jack Weinberg الطلابَ المحتجين في بيركلي في الستينيات[11]؟ ماذا لو كنت لا أثق باليابانيين بتأثيرٍ من تعصبي البغيض ضدّ الشرقيين المخادعين بنظري.

أن نعرف كيف نثق هو أمر مفيد لنا كمؤتمِنين - إذ يفسح المجال أمامنا للاستفادة من التعاون الإيجابي، وتجنّب الوقوع في حبائل التلاعب - لكن فائدته تنسحب كذلك على أولئك الذين يقفون في طرف المتلقي، أي المؤتمَنين (أو غير المؤتمَنين، بالنسبة إلى قليلي الحظ من بينهم). عند التعامل مع أصدقائنا، قد نسمح للصداقة بأن تترك أثراً في المعادلة، فتميل بنا نحو الثقة بدلاً من انعدامها. لكنّ

هذا لا يبيح في حدّ ذاته توظيف مشاعر شخصية أخرى، ليست مستحبة تماماً، لكي نحرم شخصاً ما من ثقتنا حين لا تتوافر براهين تبرر ذلك.

أشار بعض الدراسات المثيرة للجدل إلى أنه من المرجّح أن يسجل الأشخاص الذين يعيشون في أحياء أشدّ تنوعاً من الناحية العرقية مستوياتٍ أدنى من الثقة المعمّمة. بيد أنّ مستويات الثقة تتصاعد عندما يتفاعلون فعليّاً مع جيرانهم، منخرطين معهم باعتبارهم أفراداً لا بالنظر إليهم كأعضاء مجهولين في مجموعة عرقية. يصعب مع ذلك تأويل مثل هكذا دراسات، نظراً لأن الأحياء المتنوعة عرقيّاً هي غالباً الأكثر حرماناً اقتصادياً في آن، الأمر الذي يجعل منها في الغالب بيئة ملائمة لانخفاض الثقة بتأثيرٍ من تجارب الحياة اليومية المقترنة بالجريمة والفوضى وانعدام الأمان. وعليه يصير من المعقول تماماً، لا، بل ومن الضروري بشدة، توخي أقصى درجات الحذر في تناول مثل هكذا أحوال.

نحن جميعاً عرضة لانحيازات حتى وإن لم نعها، وحتى إن كنا نرفض بوعينا المواقف المتحيزة جنسيّاً والعنصرية. أجرى المشروع الضمني[12] في جامعة هارفرد ما يزيد على 4.5 مليوناً من الاختبارات، هدفت جميعاً إلى سبر الاقتران لدى المستجيب بين الوجوه السوداء والبيضاء والتمثلات الإيجابية والسلبية، على سبيل المثال. كما أخضعت متغيرات أخرى متنوعة للمقارنة: بين وجوه شابة أو متقدمة في السن، ووجوه نحيلة أو بدينة، ذكور أو إناث، وهكذا دواليك. أظهرت النتائج مراراً وتكراراً أن المستجيبين كانوا أسرع دائماً في ربط الوجوه السوداء بالصور السلبية، والبيضاء بالإيجابية: واللافت أنّ هذا الربط يتكرر حتى في أوساط الأشخاص السود الخاضعين للاختبار، ولدى أشخاص ينتمون إلى إثنيات متنوعة، ويتنصّلون بكل صدق من تبني ربط كهذا. وإن كنت تظن نفسك استثناءً من هذا، فها أنا أشجعك هنا على تجربة الاختبار على الموقع الإلكتروني لاختبار التداعيات الضمنية.

للأسف، ليس حسن النوايا كافياً هنا. فحتى إن أنت انشغلت بالتركيز على إمكان حدوث انحياز، وبذلت جهدك لتؤكد لنفسك بكل حزم وصرامة ضرورةَ الابتعاد عن التعصب؛ فقد لا يترك كل هذا سوى أثر عكسي تماماً. ولعل السبب في ذلك هو أن الجهد العقلي الذي توظفه في التركيز على هذه النقطة يجعل من الصعوبة بمكان مقاومة الصور النمطية عندما تتراجع رقابة الوعي قليلاً. يوجد في الواقع بديل لهذا الجهد أكثر فاعلية ويقوم على تخيل، بل وأفضل من ذلك، التعامل مع أشخاص من المجموعة المُنمَّطة ممن لا يندرجون ضمن الصورة النمطية. هنا نفهم أهمية نماذج القدوة، كالنساء العاملات في مجال ميكانيك السيارات مثلاً، أو الأفراد النشطين اقتصادياً في الثمانينيات من عمرهم، أو الرؤساء من السود. كلما فكرنا أكثر في نماذج لأشخاص لا يندرجون ضمن القوالب النمطية، والتقيناهم في حياتنا، باتت أسهل علينا مقاومة تعصباتنا اللاواعية. تتوافق هذه الفكرة مع ما تقدمه الدراسات التي تتناول الأحياء المتنوعة عرقيّاً. إذ عبّر الأفراد عن شعور أكبر بالثقة بمجرد أن خرجوا فعليّاً من عزلتهم وتفاعلوا مع جيرانهم وجهاً لوجه، بدلاً من النظر إليهم من خلف نسيج الستائر المغلقة باعتبارهم أعضاء في مجموعة متجانسة. يمكن لهذه التدابير أن تساعدنا في الحكم على الآخرين - وعلى نزاهتهم بصورة خاصة - بناءً على جدارتهم، بعيداً عن التعويل على القوالب النمطية التي يرفضها وعينا.

الفصل الســادس المـعـرفـة والخبــرة

الفصل الســادس
المـعـرفـة والخبــرة

لا تكفي النزاهة والنوايا الحسنة، ففي الثقة نحتاج كذلك إلى الكفاءة. إن أنا وثقت بك لتدلّني على بنّاء أستطيع التعويل عليه في أداء عمل جيد، فأنا أثق هنا بنزاهتك؛ لكن يجب أن أثق معها بأنك تعرف في الأمر حقيقةً. وإن أنا وثقت بك لتعتني بحيواناتي الأليفة أثناء سفري في إجازة، فأنا أثق هنا بحسن نواياك؛ لكن يجب أن أثق معها بأنك تعرف بحقّ كيف تعتني بكلب دانماركي وهامستر سيبيري.

غالباً ما تكون الشحنة الأخلاقية المقترنة بالبعد المعرفي للثقة أقلّ حدة من تلك المرتبطة ببعد النزاهة. وتتمحور النقاشات المتعلقة بـ«أزمة الثقة» عادةً، سواء في مجال السياسة أو سواه، حول شكوكٍ تخص النزاهة وحسن النوايا وليس المهارة أو المعرفة - قد يعترينا القلق حيال الكفاءة (أو غيابها) في أوساط رجال السياسة في بلدنا، لكن قلّما نعبّر عن هذه المخاوف من زاوية الثقة. ففي نهاية المطاف، يبدو التسامح مع خطأ نزيه بدر من شخصٍ ما أيسر من الغفران لآخر تعمد الخداع أو الخذلان عن سابق معرفة. لكنّ لهذا التسامح حدوداً مع ذلك، وعلى أولئك الذين يتولون مواقع المسؤولية التزام المستويات اللازمة من الخبرة.

استقالت إستيل موريس Estelle Morris من منصبها كوزيرة للتعليم في المملكة المتحدة في عام 2002، قائلة إنها لم تكن تمتلك المهارات اللازمة لهذه الوظيفة، وإن القبول بثاني أفضل خيار ليس أمراً مقبولاً لمثل هذا الدور الحيوي. جاءت استقالتها لاحقاً على سلسلة من الأزمات والمشكلات، بيد أنها لقيت مع ذلك استحساناً كبيراً لنزاهتها واستقامتها. فإن نحن استطعنا الوثوق بما قالته عن أسباب استقالتها (وهذه قضية أخرى)، يمكن اعتبار موقف موريس انعكاساً لأهلية للثقة تستحق الإعجاب: ففيه اعترافٌ بعدم قدرتها على تولّي الالتزامات التي تفرضها الوظيفة، وهو اعتراف دفعها إلى التنحي بدلاً من العيش مع التزامات غير ملبّاة.

هل تستلزم الجدارة بالثقة خبرةً على الدوام؟ الجواب هو لا، ليس بالضرورة. يمكن لنا أن نكون أهلاً للثقة في مجالات لا نعرف عنها إلا القليل، ما دمنا نعي حدودنا. فعدم معرفتك مثلاً بكيفية علاج مرض السرطان لا تجعل منك شخصاً غير جدير بالثقة. لكن إن ترافق عدم المعرفة هذا بإطلاقك النصائح حول المرض هنا وهناك بلا تردد، فأنت تجعل من نفسك بذلك شخصاً غير أهل

للثقة. كذلك الأمر بالنسبة إلى رعاية الحيوان الأليف، يمكن أن تكون أهلاً للثقة حتى وإن لم تكن تدري تماماً ما الطعام الذي يحب الهامستر تناوله. لكن عليك في المقابل ألا تبدي استعداداً لتولي رعاية حيوان هامستر ما لم تمتلك معرفة في شأن تغذيته (أو على الأقل، ما لم يكن باستطاعتك الوصول إلى معرفة عن الأمر بسهولة).

الجدارة بالثقة هي إذاً مسألة وفاءٍ بالالتزامات، ما يتطلّب وجود النوايا الحسنة والكفاءة على حدٍّ سواء. يقوم جزء من كونك أهلاً للثقة على محاولة تجنب تولي التزاماتٍ لا تمتلك الكفاءة اللازمة لتلبيتها، فضلاً عن السعي إلى الوفاء بما لديك من التزامات بالفعل. أيُّ شعور فظيع هذا، أن تعرف بأنك عالق في التزام تعي تماماً عدم قدرتك على الوفاء به، خصوصاً عندما تكون رهاناته مرتفعة، ويعتمد الآخرون عليك في شأنه. ينبغي أن تقودنا تجارب كهذه إلى التروي قبل إطلاق الوعود في المستقبل.

هذا يعني أن الجدارة بالثقة تتطلب أيضاً معرفة الذات. فالتحلي بالنزاهة تجاه أنفسنا في شأن ما نعرف، وما لا نعرف، وفي ما يخصّ قدراتنا ومهاراتنا ومواطن ضعفنا؛ هو شرط مسبق لكي نكون أهلاً لثقة الآخرين بنا. وعندما نبحث بدورنا عن أشخاص نستطيع الوثوق بهم، فيجب أن ننشُد أولئك الذين يعرفون نقاط القوة لديهم ويدركون حدودهم في آن. غالباً ما يمتاز الأفراد الجديرون بالثقة بالقدرة على تقويم مهاراتهم ومعارفهم وحدودهم، بما يجعلهم قادرين على تحديد متى يكون بإمكانهم تقديم المساعدة أو النصح، ومتى ينبغي عليهم التنحي جانباً. في بعض الأحيان، قد يكون الردّ بالقول «لا أعرف» أو «أخشى أنني غير قادر على القيام بهذا لأجلك» هو الخيار الجدير بالثقة، حتى عندما نعرف بأنه خيار مخيّب للآمال. فاكتساب الجدارة بالثقة يستلزم نزاهة مع أنفسنا في خصوص ما نستطيع توليه واقعيّاً من قضايا، ونزاهةً في تحديد مكامن الضعف فينا. يفضي التفاؤل المفرط في شأن مواهبنا إلى واحدٍ من أشكال انعدام الجدارة بالثقة.

ليس من اليسير على الدوام الوصول إلى هذا الشكل من معرفة الذات. إذ يحدث أحياناً أن نقوّم مهاراتنا ومعارفنا قياساً على معايير خارجية، كالمشاركة في مسابقات أو اجتياز امتحانات. وهي معايير غير ملائمة غالباً، وقد نكون معها عُرضةً للمغالاة في تقدير ذواتنا أو العكس، وذلك تبعاً لمستويات الثقة لدينا، لا، بل وتبعاً لمستويات غرورنا أحياناً. علاوةً على أنّ هذا النوع من معرفة الذات قد يتطلب غوصاً عميقاً ومفرطاً في دواخل النفس، والحقّ أن الوصول إلى تخمينٍ دقيق وتفصيلي لمواهبي وخبراتي الخاصة قلما يستحق أن يأخذ له موضعاً بين أهدافي النبيلة في الحياة.

بيد أن من شأن هذه المشكلات المتعلقة بمعرفة الذات أن تسهم في شرح لماذا يصعب الوصول إلى أهلية للثقة تامة وكاملة، وإنه لوصول شاقٌّ بالفعل ولا ريب. قد نجد صعوبة في تحديد ما نحن قادرون على فعله، وبالتالي معرفة ما يتعيّن علينا تقديمه للآخرين. هل أنا قادر حقّاً على الاضطلاع بمتطلبات هذه الوظيفة الجديدة؟ وهل أنا في موضع يسمح لي بالفعل بتقديم نصائح مالية؟ أأنا على ثقة مطلقة بآرائي حدَّ السعي إلى التأثير في الآخرين؟ لربما يكون التسامح مع خيانة الثقة التي تنتج من أخطاء تمس قضايا كهذه أيسر من التسامح مع الغدر المتعمّد الناجم عن انعدام النزاهة؛ لكن كليهما يحمل في طياته مع ذلك إخفاقاً للجدارة بالثقة.

يبدو التمييز بين الكفاءة أو المهارة من جانب، والنزاهة أو حسن النوايا من جانب آخر، واضحاً بما فيه الكفاية في المبدأ؛ لكنه قد يكون ضبابيّاً في الممارسة العملية. هب أنّ خبرتي الطويلة مع صديقتي ديزي علمتني ألا أثق بقدومها إلى موعد لقائنا في التوقيت المتّفق عليه. سأتدبر أمري إذاً للقائها في مكان لا أمانع الانتظار فيه وحدي، أو قد آخذ معي كتاباً، أو أتأخر أنا أيضاً في الوصول. لكن ما هي مشكلة ديزي؟ أهي عاجزة عن أن تحضر في الوقت المحدد، أم أنها لا تزعج نفسها للقيام بذلك فحسب؟ أهو انعدام كفاءة أم افتقار إلى حسن النوايا؟ لعلّ في الأمر شيئاً من كلا السببين، فهي تجد صعوبة في التزام الدقة في المواعيد، لكنها في المقابل لا تبذل تماماً قصارى جهدها للتغلب على هذه الصعوبة.

ينسحب الأمر ذاته على الثقة بأقوال الآخرين. تحدثني صديقتي مايسي عن مسيرة ابنها المهنية المتألقة فلا أستطيع الوثوق بما تقول. ليس الأمر أنها تكذب عليّ عمداً، لكنها تسمح لنفسها بالاعتقاد بالنجاح الباهر لابنها، على الرغم من جميع البراهين التي تشير إلى عكس ذلك تماماً، وهي تنقل إليّ هذا الاعتقاد الهشّ على أنه حقيقة صريحة. فهل تفتقر إلى النزاهة؟ ليس تماماً: إنها تعتقد بالفعل بما تقول. لكنها في المقابل لا ترتكب ببساطة مجرّد خطأ بريء، فهي في موضع يتيح لها امتلاك معرفة أفضل حول هذا الموضوع بالذات. تتعلق المسألة هنا من جديد بكلّ من النزاهة والمعرفة في آن، ويصعب كثيراً رسم حدٍّ قاطعٍ بينهما.

بيد أنّ الاستقصاءات التي تتناول الثقة غالباً ما تركّز على جانب واحد فقط وقد تصل إلى حدّ استبعاد الجانب الآخر تماماً. تبدو تجارب «لعبة الثقة» - وفيها يقرر الأفراد ما إذا كانوا سيعطون مبلغاً من المال لشخص آخر أملاً بالحصول على عائد أعلى - متمحورةً حول النوايا وليس الكفاءة. وبالنظر إلى طريقة إعدادها، يظهر جليّاً أن المتلقي قادر على إعادة بعض المال للمانح، فلا يتبقى هنا سوى سؤال واحد مطروح: هل **سيفعل**؟ (لا تقع النزاهة على المحك في لعبة الثقة، وفي هذا دلالة على أنها لا تمتحن سوى جانب واحد من سلوك الثقة). نجد في أوساط الشمبانزي نوعاً من التدابير التبادلية التي تقوم على مقايضة الغذاء والرعاية، وعادة ما يكون مدى توافر هذه الموارد في لحظة زمنية معينة أمراً واضحاً لجميع المعنيين؛ المسألة الوحيدة التي تظل هنا موضع عدم يقين هي تلك التي تتعلق بالنوايا. وبالمثل، تتجه تجاربنا في الكشف عن الخداع، ولغة الجسد، والإيماءات، إلى الحكم على نزاهة الآخرين، لا على مستوى معرفتهم.

للتفكير في جانب الكفاءة الذي للثقة - وللجدارة بها - نحن في حاجة للتفكير في كيفية الوصول إلى معرفةٍ بالاستناد إلى ما يقوله الآخرون، وفي كيفية تحديد من يتسم بالكفاءة من بين ممارسي مهنة ما، ومعرفة من هم الأشخاص ذوو الخبرة.

من ذا الذي يعرف؟

أي موقف عصيب ذاك الذي نجد أنفسنا فيه عندما نفتقر إلى المعرفة فنتوجه إلى الغير طلباً للمساعدة. كيف لي أن أحدد من ذا الذي يمتلك المعرفة التي أحتاجها؟ لا يُحلّ الأمر هنا بمجرد

اختبار الأفراد للتحقق من معرفتهم بالإجابات الصحيحة - فلو أنني على دراية بالإجابات الصحيحة أصلاً، لما كنت في وارد طلب المساعدة منهم أساساً. عندما يكون مسعى بحثنا هو الوصول إلى المهارات وليس إلى المعرفة الوقائعية المباشرة؛ تصير الحياة أحياناً أيسر بعض الشيء: أدرك مثلاً أنّ والدتي تعرف كيف تقود السيارة بالرغم من أنني شخصيّاً لا أعرف كيف أفعل، إذ ها أنا أجلس على المقعد بقربها وأراقبها وهي تقود. لكن ليس بالإمكان تقويم جميع المهارات بمثل هذه السهولة. لنأخذ مثالاً مغايراً: لا أعرف شخصيّاً كيف أتحدث اللغة الكجراتية[13]، وعليه فلن أستطيع أن أحدد ما إذا كان الزوجان الجالسان أمامي في الحافلة يعرفان الكجراتية أم لا. أدرك أنهما يدردشان بلغة ليس باستطاعتي التعرّف عليها، لكنّ هذا جلّ ما يمكنني معرفته.

كيف لنا إذاً أن نميّز العارفين؟ تشكل المكانة ورفعة المنزلة جزءاً من القرائن الدالة عليهم. عندما تسعى الصحف البريطانية إلى الحصول على تعقيب في شأن مسألة علمية ما، فإنها غالباً ما تلجأ إلى مارتن ريس[14] Martin Rees. أحسب أنه ليس سوى «مارتن» الفرد بنظر أصدقائه، لكنه بالنسبة إلينا البروفيسور مارتن ريس، البارون ريس من لودلو، العضو في وسام الاستحقاق، والحاصل على الماجستير من كلية ترينيتي بجامعة كامبردج، الفلكي الملكي والرئيس السابق للجمعية الملكية، والمحاضر في محاضرات ريث الإذاعية، والحائز عشرات الجوائز رفيعة المستوى في مجالات البحث العلمي والاتصالات؛ لا، بل إنّ لديه كويكباً يحمل اسمه. يقع معظمنا في موضع لا يسمح له بالتحقق بشكل مباشر من الخبرة العلمية التي يمتلكها اللورد ريس، بيد أن القائمة الطويلة من المؤهلات التي بحوزته تجعل منه بالتأكيد مصدراً ممتازاً للمعلومات حول الفيزياء الفلكية.

يمنحنا العديد من هذه المؤهلات نوعاً من التيقن غير المباشر والثانوي من خبرة ريس. فنحن نعرف في خلاصة الأمر أنّ عضوية وسام الاستحقاق تندرج في إطار العطايا الشخصية التي تقدمها الملكة، غير أنّ تسمية الفلكي الملكي وعميد كلية ترينيتي تتم من طرف الملكة بناءً على مشورة رئيس الوزراء. هل الأمر أنّ إليزابيث انجذبت بكل بساطة إلى ألق مارتن؟ لا يُعرف عن ملكتنا خبرتها في مجال الفيزياء الفلكية، وينسحب الأمر على رؤساء الوزارة في الآونة الأخيرة. غير أنّ ما يدفعنا إلى أخذ هذه المؤهلات على محمل الجد هو تصورنا بأن الملكة تأخذ المشورة من رئيس الوزراء الذي يأخذها بدوره من مسؤولي الحكومة، وهؤلاء يأخذونها من علماء يمتلكون مؤهلات راسخة في المجالات ذات الصلة. تُظهر القائمة الطويلة من الجوائز التي حصل عليها ريس حجم ما يحظى به من تقديرٍ من طرف آخرين، هم بدورهم أصحاب مكانة وتقدير في مجالهم المهني المشترك. وبالمثل، فإن مئات المنشورات التي لريس في المجلات العلمية المحكّمة تعكس حقيقة التقدير الكبير الذي حظيت به بحوثه من طرف خبراء في مجال عمله العلمي بالذات. إليكم الأمر، إن أخبرني مارتن ريس شيئاً ما عن الثقوب السوداء، فلسوف أصدقه!

في السنوات الأخيرة، قدم ريس كتابات تتناول العلم في نطاق أكثر اتساعاً من حدود الفيزياء الفلكية، فكتب في مستقبل الحضارة البشرية، وتغير المناخ، وأشكال الحياة الغريبة، وغيرها من الموضوعات المثيرة. واعتمد في ذلك على الدوام أسلوباً يسيراً في متناول القارئ. لا بل إنه عالج، لدى مشاركته في محاضرات ريث لعام 2010، قضايا تتناول العلم والمؤهلات والثقة ووسائل

الإعلام. لكنّ السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو إلى أي مدىً يمكن لمؤهلات ريس كفيزيائي فلكي أن تمتد بحيث تغطي هذه الموضوعات الأكثر عموميةً؟ لنا أن نكون على يقين بأنه رجل بالغ الذكاء، وأنه يمتلك كل أنواع الموارد لتوظيفها حيث يجب. لكنّ نقل المؤهلات ببساطة من حقل معرفي إلى آخر لهو أمر ينطوي على درجة من الخطورة. في مقابلة أجرتها معه صحيفة الإندبندنت (بتاريخ 27 أيلول / سبتمبر 2010)، رفض ريس وجهة نظر صديقه ستيفن هوكينغ Stephen Hawking والقائلة بحتمية احتلال البشر للفضاء قائلاً: «أعتقد أنّ هذا تصريح غير مدروس»، كما رفض في سياق المقابلة ذاتها تصور هوكينغ بأن علم الكونيات يغنينا عن الله، إذ يقول:

ستيفن هوكينغ هو رجل مرموق مضت على معرفتي به أربعون سنة، ولهذا السبب فإن أيّ تصريح يدلي به يصبح محطّ دعاية مبالغ بها. أعرف ستيفن هوكينغ بما يكفي لأدرك أنه لم يقرأ في الفلسفة سوى القليل، وأقلّ منها في اللاهوت، لذا فإنني لا أعتقد أن علينا أن نولي أيّ أهمية لآرائه في هذا الموضوع.

صحيح أن ما يحمله كلٌّ من ريس وهوكينغ من مؤهلات يجعلنا معهما أمام مثالين متطرفين للغاية؛ بيد أنّ لكل واحد منا، في العموم ومهما يكن، سمعة قد تكون حسنة أو سيئة؛ ولدى البعض أهليّة رسمية، وشهادات، وألقاب ترافق أسماءهم. عندما ننشُد الآخرين للحصول على المعرفة أو المهارة، يمكن أن تلعب السمعة وما يرتبط بها من مؤشرات دورَ مرشِد مفيد لنا، إن نحن تعاملنا معها باعتبارها عرضة للخطأ مع ذلك.

نسترشد كذلك بقرينة أخرى هي النفاذ. نلحظ في بعض الأحيان أن موضع الآخرين يسمح لهم بمعرفة أمورٍ تتعذر علينا معرفتها من حيث نحن. فإن أنا لاحظت مثلاً أنك تقرأ جدول البرامج التلفزيونية في الجريدة، فسأسألك عما سيعرض الليلة. ويُنظر عموماً إلى «المصادر المقرّبة» من رئيس الوزراء على أنها تمتلك أرجحية في معرفة ما يجري في القمة، وكذلك الأمر بالنسبة إلى «أصدقاء» جين وبراد وأنجلينا[15] الذين ينتشرون هنا وهناك، ويجري اقتباس أقوالهم في مجلات المشاهير. لشهود العيان أهمية في الدعاوى القضائية، نظراً لافتراض امتلاكهم معرفة خاصة بما حدث، في حين يكون التعويل فيها أقلّ على القرائن السماعية.

من جانبها تزودنا سجلات المتابعة بقرائن من نوع آخر. لبعض مصادر المعلومات تاريخ في الوصول إلى المعلومة الصحيحة، بالرغم من أننا لا نعرف بالضبط أي معلومات ومهارات تمتلك لتحرز هذا النجاح، ولعلنا نفضِّل ألا نعرف. يمكن لمختلف أنواع القرائن هذه أن تعمل معاً بطبيعة

الحال: فإن كنا أمام سجلّ متابعة يشير إلى نجاح في معالجة أمور معينة، فقد نجد انعكاساً له في مؤهلات وفي سمعةٍ إيجابية في هذا الصدد، أكانت رسمية أم شكلية.

بتأثيرٍ من انشغالهم بقوة الأثر الذي تتركه الرسائل الإعلانية في المتلقي، غالباً ما عمل الباحثون في علم النفس الاجتماعي على دراسة ما يطلقون عليه تسمية «الخبرة الاستكشافية». لدى اتخاذ قرار ما إذا كنا سنصدق ما يقوله شخص ما، نقوم بتقويم المتحدث والمعقولية الكامنة في ما يقال على حدٍّ سواء. بعض التفاصيل كمثل الوضع المهني الذي يشغله المتحدث، أو تجربته، تؤثر بالطبع في استعداد الجمهور للتصديق. لكن سرعة المتحدّث في الكلام تؤثر في هذا الاستعداد كذلك. وفي العموم، كلما كان المتحدِّث أسرع في الكلام، بدا أكثر كفاءةً ومعرفة في نظر مستمعيه. يرجع الأمر جزئيّاً إلى أن سرعة الكلام تجعل المتحدث يبدو أكثر ثقة بما يقول، لكنها فوق ذلك تجعل من المتعذر على الجمهور التقاط أيّ نقاط ضعف في المحاجات أو البراهين المعروضة. (قد يحدث أن تكون سرعة الكلام مفرطة: فإن هي ألقت بالكلام إلى حدود الإبهام، فستؤدي إلى تقويض وثوقية الجمهور بما يقال).

يضفي الاسترسال والإسهاب بدورهما درجة أعلى من الإقناعية (وهو لأمر مؤسف بعض الشيء لمؤلف **مقدمة موجزة**). ولعله من غير المستغرب أن يترك الإسهاب انطباعاً بالخبرة، لكن يبدو أنّ الكلام لوقت أطول وإن بأسلوب تكراري ومفرغ نوعاً ما من المعنى قد يولّد انطباعاً ظاهرياً بالخبرة؛ وهو انطباع يمكن أن ينكشف ويتبدد مع ذلك في حالات معينة حين تكون رهانات الجمهور عالية، فينصت باهتمام وبحذر أشدّ.

ليس إطلاق أحكامٍ خاطفة كهذه أمراً سيئاً على الدوام. ففي العديد من مواقف الحياة اليومية، لا تنطوي أحكامنا هذه على درجة كبيرة من احتمال الخطأ، وتكون الرهانات المقترنة بها ضعيفة إلى حدّ ما. قد تؤدي تكلفة الفرصة البديلة[16]، القائمة على استهلاك وقتٍ في إجراء تقويم دقيق لكل رسالة نتلقاها، ولكل متحدّث يقدّم لنا معلومة؛ إلى رفع مستوى الدقة بعض الشيء، لكن على حساب تراجع كبير في الفاعلية. تساعدنا الاستكشافية على مواصلة مسار الحياة، لكنها لا تشكل على الدوام دليلاً يضاهي في جدواه القدرة على تحديد بمن نضع ثقتنا عندما يتعلق الأمر بقضايا أكثر أهمية.

الخبراء في المجتمع

هل ينبغي أن تقوم بتطعيم طفلك باللقاح الثلاثي[17]؟ هل لأفعال البشر تأثيرات ملحوظة في المناخ؟ هل يمكن أن تسهم مزارع الرياح البرية[18] بشكل فاعل في تلبية احتياجاتنا من الطاقة؟ هل كانت الوالدية السيئة السبب الرئيس الكامن وراء أعمال الشغب التي شهدتها المدن البريطانية في شهر آب/أغسطس من عام 2011؟ هل للسجن فاعلية؟ حسنٌ، أنا لدي إجاباتي وأعرف قناعاتي في هذه

المسائل، ولربما تمتلك أنت بدورك وجهات نظر مُحكمة في شأن بعضٍ من هذه المشكلات على الأقل. لكنّ أيّاً منا ليس خبيراً في كلّ هذه القضايا المعقّدة، وقد اعتمدنا جزئيّاً في بناء وجهات نظرنا، سواءٌ بتأنٍّ أو بتهاون، على الآراء المزعومة للخبراء المزعومين.

بالنظر إلى درجة التعقيد التي تسم مجتمعنا، والتقانات التي نعيش معها؛ تصير نصيحة الخبراء أساسيةً. إحدى الصور التقليدية في هذه المسألة هي اعتبار أن على الخبراء تزويدنا بمعلومات واقعية في شأن مختلف الخيارات والإمكانات، من دون أيّ إقحام لقيمهم الشخصية. ويرجع قرار تحديد القيم الواجب تشريعها إلى المجتمع في كليّته، عبر السيرورة الديموقراطية الاعتيادية. هكذا يمكن أن يعطينا الخبراء مثلاً معلومات تتعلق بعواقب مختلف نظم العقوبات الاحتجازية منها وغير الاحتجازية وأثرها في معدلات الانتكاس ومعاودة الجرم. لكن دور هؤلاء الخبراء لا يصل إلى حدّ اتخاذ قرار ما إذا كان ينبغي لنظامنا القضائي أن يمنح الأولوية لتجنّب معاودة الجرائم، أم للقصاص الأخلاقي، أم لمشيئة الضحايا، أم للحقوق الفردية للمجرمين، أم للفاعلية المالية. يمكن وفقاً لهذه الصورة التقليدية إبقاء الحقائق والقيم في انفصال تام، والقضية الوحيدة المطروحة هنا هي التحقق من امتلاك الخبراء ما يكفي من النزاهة لإقصاء تعصبهم الشخصي عن عملهم العلمي.

تنطوي هذه الصورة التقليدية على صعوبات جمّة. إذ قد يختلف الأفراد، لا، بل إنهم يختلفون بالفعل، على تحديد القضايا التي تحتاج إلى مُدخلات الخبراء، وعلى نوع الخبرة ذات الصلة. هل تقود الوالدية السيئة إلى أعمال الشغب؟ يرى علماء الاجتماع أن هذا سؤال مراوغ وبعيد المدى من غير المرجح أن يحظى بإجابةٍ بـ «نعم أو لا»، وهو يستلزم جمعاً متأنياً للبيانات واستخدام طرائق إحصائية معقّدة. لكننا نجد في مقابل ذلك العديد من كتّاب الأعمدة في الصحف، والسياسيين، وأفراد من العامة الذين يرون في الإجابة برمتها مسألة تتعلق بالحس المشترك لا غير: من الواضح طبعاً أنّ أولياء الأمور الصالحين لا يتركون أبناءهم من المراهقين في الشوارع ليلاً بينما تدور أعمال شغب، وجليّ أيضاً أنّ أولياء الأمور الصالحين يعملون على غرس قيم أخلاقية لائقة في أطفالهم، قيم من بينها الامتناع عن تحطيم زجاج نوافذ المتاجر ونهب السلع الاستهلاكية. يقع خلاف هنا في شأن مدى ضرورة امتلاك الخبرة، وحول ما إذا كانت أمور كمثل أن يكون لديك أطفال بالفعل، أو أن تكون مقيماً في المناطق المتضررة تمنحك نوعاً من الخبرة في هذه القضايا، حتى وإن لم تكن خبرة من النوع الذي يعترف به رسميّاً كأهلية.

أما في ما يخص قضايا أخرى، كمزارع الرياح مثلاً، لا يعود موضع جدلٍ القول بضرورة امتلاك الخبرة التقنية للمساعدة في الإجابة عن التساؤلات: كيف تعمل توربينات الرياح؟ ما مقدار الطاقة التي تستطيع توليدها تبعاً لمختلف الظروف الجوية؟ ما حجم الضجيج الناجم عنها، وما تأثيرها في الطيور أو في غيرها من الحيوانات البرية؟ تبدو هذه الأسئلة وقائعيةً صرف، يمكن الجزم في شأن إجاباتها بالاستناد إلى البحث العلمي قبل أن ننتقل إلى طرح «أسئلة القيمة» التي تتناول كيفية المفاضلة بين الشواغل المحلية والمطالب الوطنية، أو بين الجماليات والجوانب العملية، أو بين المشكلات القائمة اليوم ومصير الأجيال المستقبلية. بيد أننا نجد أن أولئك الذين يختلفون في شأن ما إذا كان ينبغي أم لا بناء مزارع الرياح، يميلون في الوقت ذاته إلى الاختلاف في ما يخصّ القضايا

الوقائعية أيضاً: ما من مصدر معلومات خبير في هذه القضايا كفيل بأن يسمح لنا بالمضيّ قدماً بيسر وسلاسة نحو التأمّل في أسئلة القيمة.

يحدث أن يوجد في بعض الأحيان خلاف صميمٌ وواسع النطاق بين الخبراء في شأن موضوع معين، وقد يوجد شبه إجماع في الآراء في أحيانٍ أخرى؛ بيد أن التغطية الصحفية يمكن أن تعمل على إخفاء هذه الحقيقة الأخيرة، بنتيجة نزوعها لإعطاء المكانة الأبرز للاختصام وللتسوية الظاهرية. في عام 2011، جرى تكليف البروفيسور ستيف جونز Steve Jones - الخبير في علم الوراثة، والمحاور في المجال العلمي، وأحد المشاركين في محاضرات ريث - بمراجعة التغطية العلمية لهيئة الإذاعة البريطانية (بي بي سي)، بدعم من وحدة التواصل العلمي في كلية لندن الجامعية. تقتضي المبادئ التوجيهية التحريرية في الـ بي بي سي التزام درجة وافية من الحيادية، لكنّ جونز خلُص إلى أن جهود التمحيص المبذولة لتلبية هذا المطلب غالباً ما كانت تعني إعطاء أقليّةٍ صغيرةٍ وزناً وحضوراً أكبر مما تستحق، ما يجعل القضايا تبدو موضع نزاع وجدل، في حين أنها لم تكن كذلك في الواقع.

يواجه المحررون والصحفيون عتبةً يصعب اجتيازها حتى لدى امتلاكهم تأهيلاً علميّاً، إذ ليس بمقدورهم أن يكونوا خبراء في مجمل الحقول المعرفية الفرعية الكثيرة التي للعلوم الطبيعية والاجتماعية، والتي قد يحدث أن تتصدر موضوعاتها العناوين الرئيسة أحياناً. يمكن أن تقود مجاراة الإجماع الظاهري إلى إغفال وجهات نظر معارِضة مهمة، لكن وفي الوقت نفسه، قد يؤدي إفساح وقت البثّ لعرض آراء جميع المعارضين، إلى إحداث تحريفٍ لحالة رأي الخبراء.

ما الذي نحن عليه، كمواطنين، لنقوم بكلّ هذا؟ من ذا الذي نستطيع تصديقه؟ لعلّ الحل يكمن في رفع مستوى فهم عامة الناس للعلم. وفقاً لـ «نموذج العجز» في الفهم لدى العامة، تقع على عاتق العلماء مهمة نقل ما يستطيعون من معارفهم التخصصية إلى الجمهور الذي يعاني عجزاً في هذا النوع من المعرفة؛ ما سيؤدي إلى إعطاء الناس العاديين الفرصة لفهم القضايا العلمية وما يعتريها من جدل وخلافات، بشكل أكثر وضوحاً. وفي حين يمكن النظر إلى رفع مستوى المعرفة العلمية باعتباره مطمحاً عظيماً، يبقى من غير المرجّح حقيقةً أن يتمكن معظمنا من الوصول إلى وضع يسمح بتقويم الجدل العلمي ذاتياً، والحكم بالتالي على الجانب الذي له اليد الطولى في الفهم والتفسير. ذلك أن العلم المعاصر يتّسم باتساع وتنوّع كبيرين إلى حدّ يجعل العلماء أنفسهم، بوصفهم أفراداً، غير قادرين على تقويم الخلافات والجدل إلا ضمن إطار المجال الضيق نسبيّاً لخبرتهم، وينبغي عليهم مقاربة جوانب العلم الأخرى باعتبارهم غرباء عنها.

في مقابل هذه الصورة التي تنشغل بفهم العامّة للعلم، نجد صورة منافِسة توجه الأنظار أكثر نحو فهمنا للكيفية التي يعمل بها العلم باعتباره مؤسسة اجتماعية: كيف تجري تسوية الخلافات؟ من ذا الذي يستطيع نشر المعلومة وماذا ينشر وأين؟ وما الفرق بين التأملات والنظرية والبرهان؟ وما طبيعة الضغوطات التي يكون العلماء عرضةً لها أثناء عملهم؟ بوجه خاص، قد تختلف حالة المعرفة وما يرتبط بها من تعارض أو إجماع في الآراء بشكل كبير تبعاً لاختلاف المجالات العلمية؛ لا سيما عندما ندرِج فيها العلوم الاجتماعية مثل الاقتصاد. في عام 2003، نقلت صحيفة

الإندبندنت تباهياً ورد على لسان رئيس شركة هونغ كونغ وشنغهاي للخدمات المصرفية[19] HSBC، إذ قال إنّ شركة The Household International، التي استحوذت عليها HSBC مؤخّراً، لديها مئة وخمسون خبيراً من حملة درجة الدكتوراه يعملون على تقويم المخاطر التي تنطوي عليها أعمال الشركة. كانت شركة Household متخصصة في تقديم قروض الرهن العقاري الثانوي، ووضعت مشكلاتُها اللاحقة شركةَ HSBC في أزمة احتاجت معها إلى تدخل الحكومة البريطانية عبر كفالة إنقاذ مالية بحلول عام 2008. اتضح إذاً أن إجماع الخبراء في هذه الحالة كان خطأً فادحاً.

يُفترض بإدراكنا لآليات العلم والعلوم الاجتماعية أن يتيح لنا فهماً أفضل لطبيعة ودلالة الاختلاف والإجماع الذي نلحظه في أوساط مختلف أنواع الخبراء - لا يمكن لهذا الفهم أن يحلّ محلّ الثقة، لكنّ من شأنه مساعدتنا على وضع ثقتنا بحكمة ووعي.

نحتاج في الختام لأن نكون متنبهين إلى المعرفة والخبرة التي تنشأ من الأوضاع والتجارب، ولا تتأتى من التعليم والتأهيل الرسميين فحسب. درس عالم الاجتماع براين وين Brian Wynne أثر كارثة تشيرنوبيل النووية التي وقعت عام 1986 في تربية الأغنام في تلال منطقة البحيرات (ليك ديستريكت) في إنكلترا. وكان موضوع البحث هو تأثيرات النشاط الإشعاعي، في المدييِن القصير والطويل، في الأغنام التي ترعى هذه التلال؛ وعواقب ذلك لجهة قدرة المزارعين على بيع أغنامهم في السوق. سرعان ما صدرت تصريحات بعد الحادثة مباشرة تُقلِّل من خطورة الآثار المحتملة، لكن الأيام والأسابيع التالية شهدت الكشف عن كميات متزايدة من النشاط الإشعاعي على التلال، وفي أجساد الأغنام. جرى إذاً تمديد القيود المفروضة على البيع، ما ألحق أضراراً كبيرة بسبل عيش المزارعين التي تعاني عدم الاستقرار مسبقاً، وهو ما كان قد حذّر منه المزارعون منذ البداية. كانت للمزارعين خبرة طويلة بشأن تأثيرات النشاط الإشعاعي في مواشيهم، وذلك بفعل سلسلة من الحوادث التي شهدتها المحطة المحلية للطاقة النووية ويندسكيل Windscale (والتي أطلقت عليها تسمية سيلافيلد Sellafield تالياً على حادثة مؤسفة بشكل خاص)، فكان بإمكانهم إذاً نقل معارفهم المستقاة من التجربة لتطبيقها على حالة تشيرنوبيل. وخلص وين إلى أنّ خبرة المزارعين «المعتمدة على الذات» كانت أعمق في مناحٍ عدة من خبرة العلماء وأكثر منها دقةً. إلى جانب فهم العامّة للعلم هذا، نحن في حاجة إلى عملٍ مشترك وتبادلي بين العلماء وغير العلماء.

الثقة بالنفس

عادةً ما يجري تناول الثقة باعتبارها تنشأ بين الأشخاص بعضهم البعض - أو بين الأشخاص والمؤسسات - وهو النمط الذي اعتمدناه في هذا الكتاب. بيد أنّ الإجابة الملائمة عن سؤال «بمن عليّ أن أثق؟» قد تكون في بعض الأحيان: «بنفسي». ليست هذه الإجابة هي الصحيحة دائماً بطبيعة الحال، إذ على العكس ينبغي عليّ في أحيانٍ أخرى ألّا أثق بنفسي، مهما بلغت صعوبة ذلك فعليّاً.

ليس من المرجّح أن تبرز القضايا المتعلقة بالثقة بالنفس إلى الواجهة إلا عندما تواجه هذه الثقة بعض التحدي. هل أستطيع أن أثق بنفسي بألاّ أغضب في مواجهة جاري الصاخب كثير الضجيج؟ هل أثق بأنني سأشتري كل ما نحتاج إليه من بقالةٍ حتى وإن لم أدوّن الاحتياجات على ورقة؟ أأثق بأنني لن أُدخِّن حتى إن وجِدت سجائر في المنزل؟ هذه بعض نماذج التساؤلات التي يمكن أن أطرحها في شأن ما يمكنني الوثوق به في نفسي، بيد أن هنالك أسئلة أخرى عن الثقة بالنفس أكثر اقتراناً بالمعرفة وبالبراهين: هل أثق بما أعتقد أنني أتذكره حول مسألة ما، أم لعلّني أضلِّل نفسي فحسب؟ أأستطيع الوثوق بحكمي الحدسي حول موقف أو شخص معين، أم أنّني سأقع تحت التأثير المُضلِّل الناجم عمّا أحمله من تعصب أو عمّا أرجوه من آمال.

تشبه الثقة بالنفس الثقةَ الكاملة والمحمّلة ببعد أخلاقي التي نعهد بها إلى الآخرين أحياناً، وتختلف عنها في آن؛ ذلك النوع من الثقة الذي تتأسس عليه العلاقات الحميمة، ويُنتج شعوراً بالاستياء والغدر عندما لا يسير على ما يرام. يبدو أحياناً أنّ الثقة بالنفس تنطوي على ذات منقسمة، تحمل تضاداً بين «أنا» الذي تقع عليه مهمة اتخاذ قرار أن أثق أم لا، وبين «أنا» الذي يشكل مقصَد الثقة وغايتها - في الماضي أو في المستقبل غالباً. لنوضح الأمر بمثال: «أنا» الحالي لا يرغب في التدخين ولا يجذبه بتاتاً، لكن هل باستطاعتي أن أثق بالنسخة اللاحقة مني، تلك التي تناولت للتوّ قدحاً من النبيذ؛ أم أن عليّ توخّي الحذر لاستبعاد أي إغواء قد يصدر عن «أنا» اللاحق؟ تدفعنا صورة الذات المنقسمة هذه إلى التعامل مع الثقة بالنفس باعتبارها حالة خاصة من الثقة بالغير، وإلى التفكير في ذاتنا الحالية وفي ذاتنا اللاحقة، باعتبارهما «آخَرين» تربطنا بهما علاقة حميمية من نوع خاص.

هل تحمل الثقة بالنفس وزناً أخلاقيّاً يعادل ما تحمله الثقة بالغير؟ ففي المحصّلة إن أنا وثقت بنفسي ثمّ اتضح أنني كنت على خطأ، قد أشعر بالإحباط وخيبة الأمل؛ لكن سيكون من غير العادي أن أشعر بأنني غدرت نفسي بنفسي، وأغرب من ذلك أن أطالب نفسي بالاعتذار. في الشكل النمطي من العلاقات البينشخصية، يُنظر إلى استدعاء ثقة الآخرين ثم خذلانهم لنا على أنه إخفاقٌ أخلاقي وعدم جدارةٍ بالثقة تستوجب الإدانة. لكن في علاقتي مع ذاتي، لم يحدث أن استدعت ذاتي اللاحقة ثقة الحالية أصلاً، وهي لم تتولّ أيّ وعود ملزِمة. بطبيعة الحال تتحقق مكاسب جمّة إن نحن امتلكنا قوة الإرادة والقدرة على النجاح في الالتزام بما تعهدناه من نوايا في السابق؛ سيكون من الصعب على سبيل المثال الإقلاع عن التدخين من دون امتلاك هذا النوع من قوة الإرادة. لكنّ نوع الإصرار هذا يختلف إلى حدّ ما عن نوع الالتزام تجاه الآخرين الذي يقتضيه الوفاء بالوعود وتستلزمه الأهلية للثقة.

تعقد الفيلسوفة كارولين ماكليود Carolyn McLeod روابط أخرى بين الثقة بالنفس والأخلاقيات. فترى أنّ وجود درجة ملائمة من الثقة بالنفس تمثّل مكوِّناً مهمّاً لاستقلاليتنا - أي القدرة على التفكير، والفعل، والاختيار لأنفسنا - وأنّ أهميتها تصبح محورية تماماً عندما نكون في وارد اتخاذ قراراتٍ تتعلق بالرعاية الصحية ضمن سياق الطب الحديث. يصعب أن نثق بأنفسنا إن لم يثق بنا الآخرون، أو إن أبلغونا بأننا غير أهل للثقة في مجالات معينة بسبب عدم امتلاكنا المعرفة التخصصية اللازمة. يُعد تعزيز الثقة بالنفس لدى المرضى وحفظها جزءاً رئيساً من

احترام استقلاليتهم. والواقع أنّ درجةً من الثقة بالنفس تدخل بشكل فاعل في قراراتنا بشأن الثقة بالآخرين: هل أستطيع أن أثق بنفسي بخصوص معرفتي بمن أثق؟

كحال قراراتنا في شأن الثقة بالآخرين، ينبغي أن تسترشد قرارات الثقة بأنفسنا بالبراهين المتاحة؛ لكن من دون أن يعني ذلك أن تتحدّد تماماً وكليّاً بها. علّمتني التجربة أن ليس باستطاعتي الاكتفاء بحضور حلقة واحدة من مسلسل Rock ا30 ثم إطفاء الجهاز والعودة إلى الكتابة؛ إن أنا أردت إنجاز المزيد من الكتابة، فينبغي ألّا أبدأ بمشاهدة المسلسل أساساً. وعرفت بفضل التجربة أيضاً أنّ لديّ ذاكرة سيئة في حفظ الألوان؛ إن أنا أردت شراء حذاء يناسب فستاني هذا، فينبغي ألّا أثق بقدرتي على الاختيار الصحيح ما لم آخذ معي الفستان إلى المتجر.

قد يكون من الجيد أحياناً أن نفسح المجال أمام ثقتنا بأنفسنا لأن تتجاوز البراهينَ قليلاً، لا سيما إن أمكن لتعزيز الثقة بالنفس ومستوى الموثوقية الذاتية أن يقود إلى أداء أفضل. ومثلما أن الثقة بالآخرين يمكن أن تجعلهم أكثر جدارةً بالثقة، في حال توافرت الظروف المناسبة على الأقل؛ كذلك فإن الثقة بأنفسنا يمكن أن تجعل منا ذواتاً أكثر قدرةً، وأكثر نجاحاً، بل وأكثر جدارةً بالثقة. لكن يبقى توخي الحذر في مسألة استباق البراهين ضرورياً هنا، تماماً كمثل ضرورته في مجال الثقة بالآخرين، في حال كانت مصالح الغير هي التي تقع على المحك. لا ينبغي للشعارات المُلهمة عن الوثوقية بالنفس أن تمنحني تصريحاً بالاعتقاد أنني قادر تماماً على قيادة حافلة من سبعةٍ وخمسين مقعداً من دون أي تدريب. وإذا ما تولّدت لدي قناعة بقدرتي على الطيران، فستكون العواقب وخيمة مهما بلغت بي الحماسة.

تقع على عاتقنا بعض المسؤولية في مساعدة من حولنا على تحقيق سوية معقولة من الوعي بالذات والثقة بالنفس، سواء في السياقات الطبية مثلما أشارت ماكليود، أو في المجالات الأخرى. والواقع أن أحد الآثار المدمرة للإساءة اللفظية والإهانات قد تتمثل في تخفيض مستوى الثقة بالنفس لدى الضحية، إلى حدّ يجعل من الصعوبة بمكان أن يثق الضحايا بأنفسهم سواء في شأن الحكم على حقيقة وضعهم، أو قدرتهم على إيجاد مخرج منه. ومن منظور أكثر إيجابيّةً، فإن واحداً من الأدوار المهمة التي يتولاها المعلمون والمدربون إنما هو تمكين الطلاب من اكتساب الثقة بالنفس في مجالات خبرتهم، وترسيخها. وبدورنا نتولى كأولياء أمور المهمة الحساسة المتمثلة في تأصيل كلّ من الوثوقية بالنفس والوعي بالذات في نفوس أطفالنا، مع علمنا تماماً بأننا معرضون لأن نبالغ في تقدير مواهب أحبابنا الصغار - لا، بل وأنه ينبغي علينا أن نفعل.

الاختيار والمسؤولية

لا تبدو الثقة وانعدامها على الدوام بمثابة أمور نختار القيام بها - ففي أحيانٍ كثيرة، يحدث أن نجد أنفسنا ببساطة في حالة من الثقة أو من انعدامها، من دون أن نعي تماماً كيف وصلنا إلى هذه

النقطة. فما الهدف إذاً من التفكير بمن يجب أن نضع ثقتنا، ما دامت الثقة تقع خارج نطاق سيطرتنا؟

يحدث أن نجد أنفسنا في حالة من الثقة (أو من انعدامها)، وبالمثل تماماً، قد نجد أنفسنا نعتقد أو لا نعتقد؛ وذلك من دون أن نمتلك أكثر من مجرد شعور ضئيل بالسيطرة في هذا المضمار. أعتقد بأن مارغريت تاتشر Margaret Thatcher كانت أوّل امرأة تتسلم منصب رئيس الوزراء في المملكة المتحدة، وبأن القسوة أمر خاطئ، وبأنني لن أقابل يوماً الممثلَ كلينت إيستوود Clint Eastwood. وأرى أن هذه الاعتقادات معقولة جميعاً، بالرغم مما قد أواجه من صعوبة إن أنا أردت أن أحدّد بدقّة ماهية البراهين التي لديّ لإثباتها. علاوة على ذلك، ليس بإمكاني التخلي ببساطة عن اعتقاداتي هذه تحت الطلب، حتى إن أنت قدّمت إليّ رشوة كبيرة لأفعل. إن أنت أردتني أن أغيِّر رأيي، فسيتعيّن عليك أن تُعدّ - أو أن تختلق - بعض البراهين المخالِفة لاعتقاداتي هذه، كأن تزودني بتقرير صحفي يقول إن إيستوود سيزور مكان عملي خلال الأسبوع المقبل، أو إن تشرتشل Churchill كان في الحقيقة امرأة. وبالنسبة إلى الحالة الأخيرة، ستكون في حاجة إلى أكثر من مجرد إطلاعي على تقريرٍ واحد لحملي على تغيير رأيي؛ كما يصعب بالنسبة إليّ أن أتصور ماهية البراهين التي يمكن أن تجعلني أغير رأيي في خصوص الخطأ الكامن في سلوك القسوة، حتى وإن بدا من الملائم لي أن أغيّر رأيي في لحظة ما.

غالباً ما ينطوي الوثوق بشخص ما للقيام بأمر ما على اعتقادٍ بجدارته بالثقة في المجال المعنيّ بالذات. ولا عجب في أن تقع الثقة خارج نطاق سيطرتنا إن هي انطوت على الاعتقاد؛ إذ ليس بإمكاني أن أتخذ ببساطة قراراً بالاعتقاد بأنك جدير بالثقة. وحتى إن أنا وضعت ثقتي بك من دون أن يكون لديّ اعتقاد تامّ بجدارتك بها، فسيقود ما لدي من براهين إلى وضع قيود على هذه الثقة. أما إن كان لدي اعتقاد راسخ بأنك بالفعل غير أهل للثقة وبالمطلق، فمن الصعب تصور كيف يمكن أن أضع ثقتي بك في أيّ مجال من المجالات على الإطلاق. لعلّني سأقدر على التظاهر بالوثوق بك، والتصرف علناً كما لو أنني أفعل. لكنّ الثقة الفعلية ستكون بعيدة من متناول يدي.

لكنّ حقيقة أننا لا نختار في العموم معتقداتنا أو أولئك الذين نثق بهم، لا تعني أن معتقداتنا وثقتنا تقع خارج حدود التقويم. تصعب رؤية الأمر من زاوية مواقفنا الشخصية الخاصة، لكن ما إن نبدأ بالنظر إلى من حولنا حتى يصبح من السهولة بمكان تبيّن أمثلة عن الاعتقادات العقلانية وغير العقلانية. تخرج المعقولية هنا من حدود كونها مسألة تتعلق بالثقة: هكذا قد أختلف مع ما تعتقده صديقتي مثلاً من دون أن أفكر بأنها غير عقلانية، إذ لعل الأمر يرجع ببساطة إلى قدرتي على الوصول إلى براهين أفضل مما لديها. بإمكاني أن أرى، بالنظر إلى وضعها، أنها توصلت إلى النتيجة المعقولة الوحيدة من منظورها، لكنني أعرف أيضاً أنها مخطئة في شأن الحقائق.

لذا حتى حين تسير الثقة جنباً إلى جنب مع الاعتقاد، فيتجاوزان بتجاورهما حدود اختيارنا المباشر؛ فإنهما يظلان مع ذلك موضع تقويم لجهة المعقولية أو غيابها. ويمكن لنا جميعاً أن نبذل قصارى جهدنا لإطلاق الأحكام الصحيحة في شأن كل من الثقة والنزاهة وانعدامهما.

أكدت الفيلسوفة ميراندا فريكر Miranda Fricker على الأهمية الأخلاقية والسياسية التي ينطوي عليها ضمان حصول الناس على آذانٍ صاغية. وهي تؤكد أننا يمكن أن نتسبب بأذىً كبير للآخرين عندما تؤدي أشكال التعصب لدينا - المتعلّقة بالعرق أو الطبقة أو النوع الاجتماعي، على سبيل المثال - إلى تخفيض درجة الثقة التي نضعها بهم. يمكن لأشكال التعصب هذه أن تقود إلى توقّعات بالتضليل، شأن ما تفعله فكرة «كيد النساء»؛ أو إلى توقعات بالجهل، شأن ما تفعله فكرة «حمق الفتيات». قد تحمل التوقعات بالتضليل إدانة أخلاقية أكثر مما تحمله التوقعات بالجهل، لكنها جميعاً تقود إلى حالةٍ من الإسكات الفعلي للمجموعات المحرومة. تسهل رؤية كيف تكون حالة كهذه مؤذية عمليّاً - فإن أنت لم تتمكن من إسماع صوتك، فعلى الأرجح سيتم تجاهل مصالحك. لكنّ فريكر تؤكد أن الضرر يذهب إلى أبعد من ذلك - فإن أنت لم تتمكن من إسماع صوتك، إن لم تتمكن من التعبير عن معرفتك، فإن المعنى المتضمّن بشدة هنا هو أن هذه المعرفة لا تأخذ موضعها باعتبارها كذلك. تندرج المعرفة في إطار ذلك النوع من الأشياء التي نستطيع مشاركتها ونقلها إلى الغير؛ والمعرفة غير القابلة للمشاركة تفقد بالتالي الكثير من قيمتها.

تحثنا فريكر على «العدالة المعرفية»، بالإصغاء إلى أصوات الآخرين، والاكتراث لمصالحهم. لكن لدينا نحن أيضاً الكثير لنربحه من استماعنا إلى الآخرين، أو على الأقل من الحكم على أهليتهم للثقة من خلال النظر في البراهين، وليس بالاستناد إلى أشكال التعصب التي نحملها. نحن نؤذي أنفسنا إن صممنا آذاننا عن مصادر المعلومات، وسددنا بالتالي طريق التعاون الذي كان لينفتح أمامنا لولا ذلك.

الفصل الســابـع الثقــة بالإنترنت

الفصل الســابـع
الثقــة بالإنترنت

اعتدتُ في أثناء قيلولة رضيعيّ التوأم أن أتصفّح منتديات الإنترنت التي تتوجه إلى أولياء الأمور - أو بالأحرى إلى الأمهات - ممن لديهم ولاداتٌ لتوائم. قد ألتقط أحياناً بعض النصائح العملية، لكن جلّ ما كنت أكسبه في معظم الأحوال هو نوعٌ من المؤاساة أستمدها من حقيقة أن الآخرين يعانون مثلي الإرهاق، أو من رؤية أنهم تجاوزوا أخيراً صعوبة المرحلة المبكِّرة وبدأوا يعيشون متعة الحياة مع صغارهم التوائم. كان من المفيد رؤية أنّ آخرين يتدبرون أمرهم في ظلّ ظروف أصعب من ظروفي الخاصة - كالآباء والأمهات الوحيدين، أو الذين لديهم أطفال أكبر سنّاً بحاجة لرعايتهم، أو أولئك الذين يعانون صعوبات مالية أو مشكلات صحية. ولكم انبهرت بأولياء الأمور ممن لديهم ثلاثة توائم أو أكثر، أكان لمجرد نجاحهم في تولّي الأمور، أم لما يقدمونه من دعم متبادل في المساحة المخصصة لهم من المنتدى والتي اعتدت أن أتسلل إليها من حين لآخر.

كان التوائم في هذه المساحة ثلاثةً في الغالب، إلى جانب بضع مجموعات من أربعة. لكن إحدى الأمهات كان لديها ثلاثة توائم رضّع و**معهم** طفلان توأم. ليس مستغرباً إذاً أن تكون حياتها قاسية، لا سيما بعد مغادرة شريكها؛ بيد أنّ بقية الأمهات في المنتدى ممن لديهن توائم ثلاثة كانوا دائماً على أتمّ الاستعداد لمؤاساتها، ولتقديم النصح والمشورة ومحاولة تعزيز روحها المعنوية. تعرّض واحد من التوائم الثلاثة لحالة مرضية صعبة استلزمت دخوله المستشفى - لك أن تتخيل صعوبة التعامل وحيداً مع وضع كهذا - لكنه ما لبث أن تعافى في نهاية المطاف. ثم قررت الأم الخارقة أن تهاجر إلى نيوزلندا حيث يقيم أفراد من عائلتها الكبيرة، فأخذت تحكي تفصيلاً عن الأزمات التي واجهتها أثناء حزمها الحقائب والاستعداد لمثل هذه الرحلة الطويلة وحدها مع خمسةٍ من الأطفال الصغار جدّاً. ها قد وقعت أخيراً في هفوةٍ كشفت أمرها، فبقية الأمهات في المنتدى ممن لديهن ثلاثة توائم يعرفن من تجربتهن الشخصية أن شركات الطيران تشدّد على وجود مرافق بالغ لكل رضيع، لا ريب في أن الحكاية كاذبة إذاً. هكذا اعتُبِرت الأم الخارقة مزيّفةً، ولم تعد أبداً إلى المنتدى (في ما يبدو).

صدمتني هذه الحكاية، لكنني لم أكن أكثر من مجرّد متفرّج، فلم أقدّم دعماً ولم أكشف شيئاً من تفاصيل حياتي الخاصة. في حين بدت المشارِكات الأكثر فاعليةً منكوباتٍ تماماً، منكشفاتٍ وعاجزاتٍ عن تحديد كيف يجب أن يكون ردّ فعلهنّ، وكيف سينظرن إلى كل ما أنفقنه من وقت وطاقة عاطفية في هذه القضية، أو حتى كيف سيستمر المنتدى بعد ذلك. مَن غيرها قد يكون مزيّفاً؟

كيف لي اكتشاف ذلك من دون التسبب في تدمير الصداقات الحقيقية؟ من قد يظنّ أنني مزيفة بدوري؟ وكيف أثبت أنني لست كذلك؟ بعد فترة وجيزة من الحادثة، أدخِل تجديد على المنتدى وصار يستلزم طلب تسجيل وكلمة مرور، فما كان مني سوى أن انسحبت.

لا شك في أنّ للتزييف والاحتيال تاريخاً سابقاً على الإنترنت، ولنا أمثلة في الزيجات المتعددة، وفي الاحتيالات المالية، وفي معلّمي فن الاحتيال كمثل فرانك أباغنيل الابن[20] Frank Abagnale Jr الذي أدى دوره الممثل ليوناردو دي كابريو Leonardo di Caprio في فيلم سبيلبرغ Spielberg الشهير Catch Me if You Can [أمسكني لو استطعت]. غير أنّ الإنترنت يضخّم ما هو ممكن ويغيّره، أكان نحو الأفضل أو الأسوأ. قبل عشر سنوات من الآن، ما كنت لأحظى سوى بالقليل جدّاً من التواصل مع أهالٍ لديهم توأم ثنائي، ولربما لا أحظى بأيّ تواصل من هذا النوع مطلقاً؛ فما بالك بالتواصل مع أولئك الذين لديهم ثلاثة توائم. عدا عن أنّ أي اتصال كان ليتم في اتجاهين: ما كان لي أن أقضي وقتاً وأستمع إلى الغير من دون أن أسهم بنفسي في التواصل. وعليه ما كانت هذه الأم الخارقة لتقدر على المضي قدماً في تنفيذ احتيالها وجهاً لوجه - إذ يصعب تزييف ثلاثة رضّع في الحياة الواقعية. لكن في المقابل لربما وجد بعض الأمهات الحقيقيات أنّ من المستحيل مناقشة مشكلاتهنّ ومشاعرهنّ خارج الإنترنت، ومن غير الوارد بالتالي أن يحصلن على ما يحتجن إليه من دعم من دون الاضطرار إلى إقحام الآخرين في حياتهن. وجد العديد من الدراسات أن التفاعل المغفَل الهوية الذي يجري على صفحات الإنترنت يمكن أن يقود إلى «كشف عن الذات» أكبر - أو أسرع - مما يحدث في التفاعلات المباشرة وجهاً لوجه.

لا يمكن النظر إلى الإنترنت ككتلة واحدة متناغمة، وتثير الطرائق المتعددة لاستخدامنا له العديد من القضايا المختلفة المرتبطة بالثقة؛ بعضها يشكّل بكل بساطةٍ امتداداً لقضايا تنشأ خارج عالم الويب، في حين يكون بعضها الآخر جديداً تماماً.

متى يمكنك الوثوق بما تقرأ على ويكيبيديا *Wikipedia*؟ ماذا عن مراجعات «العملاء» أو توصياتهم التي نجدها على مواقع مثلا أمازون Amazon أو تريب أدفايزر TripAdviser أو



2. الأمان (وانعدامه) على الويب.

إيباي Ebay؟ بمن يمكن أن تثق لإعطائه تفاصيل بطاقتك الائتمانية؟ وماذا عن مواقع المواعدة على الإنترنت وكل تلك الوجوه الوسيمة للرجال والنساء الذين يشغَلونها؟ ما نوع الثقة التي تتطلبها ألعاب تقمّص الأدوار متعددة اللاعبين على الإنترنت[21]؟ وما الذي نتوقعه من المدونات أو المنتديات أو مستخدمي تويتر، أكانوا بأسماء مستعارةٍ أم غير ذلك؟ سأكتفي في هذا الفصل بمناقشة ثلاث دراسات حالة هي ويكيبيديا ومواقع المواعدة ومراجعات العملاء.

ويـكيـبيــديا

بإمكاننا تصوير الويب على أنه ركامٌ من مصادر المعلومات. بعض هذه المصادر، مثل بي بي سي والصحف التقليدية والمواقع الإلكترونية التي تقع تحت إشراف الجامعات أو الحكومة، يرتبط بمؤسسات غير افتراضية تضفي عليه درجةً من المصداقية: وبالتالي ترتكز ثقتنا بهذه المواقع على معرفتنا بمن يقف وراءها، وكذلك على معرفتنا بسجلات المتابعة الخاصة بها، وبما لديها من دوافع للقيام بالأمور كما يجب. في المقابل توجد مواقع ليست لها ارتباطات محددة بمؤسسات غير افتراضية، لكنها أسست مع ذلك سمعة جيدة لانضباطها ودقتها، وهي سمعة تستحق العمل للحفاظ عليها.

تخرج ويكيبيديا تماماً عن هذا التصنيف. يشتمل الموقع الناطق بالإنكليزية على ما يقارب أربعة ملايين مقالة، يمكن أن يعمل على تحرير كلّ واحدة منها أيّ فرد من بين الملايين الأربعمئة الذين يزورون الموقع شهريّاً. ولعلّ في مجرّد وجودها على الإطلاق دلالةً رائعة على ما قد يرغب الناس في الإسهام به من جهدٍ غير مأجور، لا، بل وغير معترف به في الغالب. ما من حاجة لأهلية أو خبرة معينة من أجل الانضمام إلى العمل التحريري، وليس لأيّ من المواد المنشورة مؤلِّف فردٌ محدد، كما لا يوجد محرّر يتحمل إجمالي المسؤولية عن دقة ما يتم نشره. لا نستطيع إطلاق حكمٍ كليّ في شأن ما إذا كان ينبغي علينا أن «نثق بويكيبيديا» أم لا، ليس بأكثر مما نستطيع اتخاذ قرار ما إذا كان علينا أن نثق أم لا «بالكتب» أو «بما يقوله الآخرون»؛ لعلنا قد ننطلق من موقف يحكم ضمنيّاً بوثوقية معتدلة أو بريبيّة مخففة، لكنّ موقفاً كهذا لن يقودنا بعيداً.

ما نحتاج إليه بدلاً من ذلك إنما هو التفكير في كيفية تقويم المقالات الفردية، بالطريقة ذاتها التي نعتمدها لتقويم الكتب الفردية أو الأفراد بذاتهم، لناحية درجة التزام النزاهة والدقة. لدى تقويمنا لمصادر أكثر تقليديّةً، يمكن أن نأخذ في الاعتبار كلاً من السمعة، والمؤهلات، وسجلات المتابعة معاً؛ وقد ننظر أيضاً في المعقولية الضمنية لما يقال، وفي اتساقه مع ما لدينا من معارف مسبقة. يمكن كذلك أن نأخذ في الاعتبار ما إذا كان المؤلِّف أو المتحدّث في وضع يتيح له المعرفة بالفعل؛ كما نستطيع أخيراً أن نأخذ الدافع في الاعتبار، بأن نفكر في ما إذا كان للمؤلِّف أو المتحدِّث ما قد يكسبه من الكذب، أو من النزاهة، أو مما يطرح من ادعاءات. والحقّ أن مجمل هذه الاعتبارات لا تقودنا بيسرٍ إلى إمكان تقويم مقالات ويكيبيديا.

نستطيع أن نأخذ فكرة عن السمعة والمؤهلات وسجلات المتابعة الخاصة بويكيبيديا على شكل شذرات متفرقة. في عام 2005، نشرت دورية نيتشر *Nature* العلمية المرموقة دراسة مقارنة تناولت ويكيبيديا والموسوعة البريطانية *Encyclopedia Britannica* (تحت شعار: اعرف على وجه اليقين)، وغطّت نطاقاً واسعاً من الموضوعات العلمية. احتوى كلا المصدرين على أخطاء، وكانت أكثر تواتراً في ويكيبيديا، لكن من دون تسجيل فروقات حادة. بالنظر إلى الأمر بشكل أكثر عموميّةً، فإنّ لكل منا خبرة في مجال معيّن أكان مهنيّاً أم شخصيّاً - لديك خبرة مثلاً بخصوص الفريق الرياضي الذي تتابعه، والمدينة التي نشأت فيها، ونوع الموسيقا التي اجتذبتك فانغمست فيها خلال سنيّ مراهقتك. وبالتالي سيكون بإمكاننا التحقق من دقة مقالات ويكيبيديا في هذه المجالات من خلال مقارنتها بمعارفنا الشخصية. لكن يبقى أن نماذج التحقق هذه ليست قابلة للتعميم. فالدقة التي نجدها في إحدى المقالات ليست سبباً كافياً لتوقّع الدقة في البقية، ذلك أنّ من أنشأها هم أناس مختلفون لجهة درجة الاهتمام والانشغال التي يولونها للعمل، ولجهة مستويات النقاش والجدلية لديهم.

نتحصّل على بعض القرائن بالاستعانة بالمعقولية الضمنية وبدرجة الاتساق القائم مع ما نعتقد مسبقاً، وذلك ما دام اعتقادنا المسبق منبنياً على أسس تتسم بالمعقولية. لكن علينا أن نؤكد من جديد هنا أنّ حقيقة توافق عنصر واحد أو مقالة واحدة مع ما نعتقده مسبقاً ليس عاملاً كافياً لإضفاء المصداقية على العناصر أو المقالات الأخرى، مادمنا لا نمتلك سبباً محدداً يدفعنا إلى الاعتقاد بأن السيرورة التي قام عليها إنجاز مقالة واحدة دقيقة، قد تكون تكررت في بقية المقالات.

يصعب تقويم القضايا المتعلقة بالخبرة. نعرف ألّا وجود لحواجز تحول دون التحرير في ويكيبيديا، لكننا نعرف أيضاً أنّ بإمكان أي شخص يكتشف خطأ أن يعمد إلى تصحيحه. والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، هل في سياق منظومات كهذه ستطغى وجهات نظر أولئك الذين هم في وضع يسمح لهم بالمعرفة، على وجهات نظر من يقعون في الموضع المعاكس الذي لا يتيح لهم ذلك؟ هذه مسألة ستتباين بشدة تبعاً لاختلاف الموضوعات. على سبيل المثال، من غير المرجّح أن تنتشر معلومات كاذبة في شأن أنواع الكويكبات الطيفية، ذلك أنّ معظمنا لا يعرف شيئاً عن هذا الموضوع، ولسنا حتى بوارد التوهّم بأننا نعرف. يمكن لقائمة المعطيات التي تؤطّر كلّ مقالة في ويكيبيديا أن تزودنا ببعض القرائن حول هذه المسألة، إن نحن كلّفنا خاطرنا بالاطلاع عليها. ولكل مقالة صفحة مناقشات مقترنة بها، حيث يجري تدارس التعديلات، ويُحفَظ سجل للإصدارات السابقة من المقالة نفسها.

لعلّ التحدي الأكبر والأوحد الذي يواجه تقويم المواد المنشورة في ويكيبيديا يتأتى من إمكان أخذ الدافع والنزاهة في الاعتبار. لدى تقويم درجة الدقة المحتملة في مصادر أخرى أكثر تقليديّةً - أكانت على شبكة الإنترنت أم خارجها - نستطيع أن نأخذ في الاعتبار الدوافع التي لربما توجِّه المؤلِّف أو المؤسسة التي تكمن وراء المصدر. إن أنا عرفت أن أدبياتٍ ما كانت قد نُشرت من طرف القائمين على حملة معينة، أو من طرف شركة لها مصالح تجارية في هذا المجال، فبإمكاني أن آخذ هذا الأمر في الحسبان. وإن أنا عرفت أنّ لدى المؤلِّف أو المحرر أو الناشر ما يكسبه من الحفاظ على سمعة الدقة والانضباط والنزاهة، أو ما يخسره إن انكشف وقد وقع في الكذب أو الخطأ، فبإمكاني هنا أيضاً أن آخذ الأمر في الحسبان.

ليست هذه القرائن متاحةً بيسرٍ على ويكيبيديا. قد نتمكن من الحكم على أنّ بعض الموضوعات ليست خلافيةً إلى حدّ كبير، ما يرجّح أن تكون دوافع المحررين في شأنها مجرّدة ونزيهة. لكن حتى اتخاذ قرار من هذا النوع ليس أمراً يسيراً - فجلّ ما أعرفه فعليّاً هو أن الارتباط الذي كان قائماً بين علماء الفيزياء الفلكية انتهى إلى انفصال بسبب خلاف حول طبيعة أنواع الكويكبات الطيفية. كما أنّ غياب الخلافية في شأن موضوع معين لا يكفي لكي يتولّد لدى أحدٍ ما دافعٌ لالتزام الدقة باعتباره الوجه المعاكس لخطأ اللامبالاة. عندما يتعلّق الأمر بموضوعات خلافيّة، أو عندما تمس القضايا المطروحة مصالح أفراد بعينهم، قلما نستطيع معرفة دوافع أولئك الذين أجروا التعديلات. حدث استثناء في هذا الشأن عام 2006 عندما تعقّبت ويكيبيديا تعديلاتٍ أُدخِلت على السير الذاتية لأعضاء مجلس الشيوخ الأمريكيين، فتبين أن مصدرها كان أجهزة كمبيوتر موجودة في مجلس الشيوخ ذاته.

جرى التعامل مع بعضٍ من هذه المخاوف بالاستناد إلى مشروعات ويكي WikiProjects، وهي عبارة عن فرقٍ من المحررين تتبنى جماعيّاً المقالات التي تتعلق بمجال علمي معين، أو بمنطقة جغرافية، أو مرحلة تاريخية، أو سلسلة خيال علمي، على سبيل المثال. تعمل الفرق معاً على مراجعة المقالات وإدخال تصحيحاتٍ حيثما وجدت ضرورة لذلك، وإضافة تفاصيل، وإنشاء مقالات جديدة؛ وإن بقي المجال مع ذلك مفتوحاً أمام غير الأعضاء لإدخال ما يرونه مناسباً من تعديلات وبكل حرية.

تمنح الفرق معايير تقويم جودة للمقالات التي تقع في «مجالها». ويمكنك معرفة ما إذا كانت المقالة تحت إشراف مشروع ويكي عبر التحقق من صفحة المناقشة الخاصة بها. شخصيّاً أجد الأمر مريحاً إلى حدّ ما - ولعلّ في هذا ما يكشف عن ميلي إلى التراتبية والنظام - لكن، وبالطبع، تبقى عضوية مشروع ويكي في المتناول ويسهل الوصول إليها، وبعض الفرق فيها أكثر نشاطاً من غيرها.

حدث تطور جديد لكنه لم يؤت أكله بعد. ففي عام 2010، أدرجت ويكيبيديا ميزة «قيّم هذه الصفحة» ونشرتها على امتداد مئة ألفٍ من الصفحات بحلول تموز / يوليو 2011. بإمكان القرّاء وضع تقويم لكل صفحة لجهة درجة الأهلية للثقة، والموضوعية، والتكامل، وحُسن الكتابة (يمكنك أيضاً أن تضغط على خَيار «أنا على دراية كبيرة بهذا المجال» - بكل نزاهة ودقة طبعاً)؛ ويمكنهم كذلك الاطلاع على متوسط التقويم الذي وضعه الآخرون. قد يساعد ذلك مع مرور الوقت القراءَ العاديين على قياس مدى جدارة المقالات الفردية بالثقة. في غضون ذلك، تبقى النصيحة الأفضل هي: التعامل بحذر.

مواقع المواعدة على الإنترنت

دأبت القلوب الوحيدة على التصريح بالبحث عن توأم الروح لأكثر من ثلاثمئة سنة؛ لم يخلُ الأمر يوماً من عنصر مخاطرة تلازمه حاجةٌ للثقة والحذر في آن، ولدى كلا الطرفين. كان من شأن ظهور المواعدة عبر الإنترنت أن أبرز بعضاً من هذه القضايا القديمة ذاتها؛ كما أنه جلَب،

وبالتزامن، قضايا جديدة إلى الواجهة. فحتى قبل مجرد البدء بالمواعدة، على أولئك الذين من المحتمل أن يواعدوا أن يثقوا أولاً بالموقع الإلكتروني نفسه، وبالوكالة التي تديره. تتباين الوعود التي تقدمها مختلف الوكالات أكان في ما يخص النوعية أو الكمّ أو تنوع مواعيد المواعدات المتاحة، أو احتمالية نجاح جهود التوفيق الاستباقية التي تقوم بها. يقترح موقع إي هارموني Eharmony (موقع المواعدة للعزاب الذي يحتل المرتبة الأولى من حيث الموثوقية) تنظيم مواعيد تستند إلى استبيانات شخصية، في حين تسمح مواقع أخرى للأعضاء ببساطة بالتصفح حسب الرغبة على أمل أن يتوصلوا بأنفسهم إلى التناغمات المحتملة. تتبنى المواقع المتنوعة آليات عمل مالية متباينة - فبعضها مجاني للمستخدمين ويجري تمويله من خلال الإعلانات، في حين يفرض البعض الآخر رسوم عضوية، أو رسماً مقابل كلّ اتصال - تولّد هذه التدابير المختلفة تحفيزات متباينة لدى كلٍّ من الموقع والمستخدم. وتتطلب جميع المواقع، بما فيها «المجانية»، التزاماً كبيراً لجهة الوقت والطاقة العاطفية التي يبذلها المستخدِم، والذي يحتاج فوق ذلك لأن يثق بأنّ كل هذا الجهد والوقت سيؤتي ثماره في نهاية المطاف.

ثم هنالك احتيالات المواعدة عبر الإنترنت، وهي تنويعات مُطوَّرة عن عمليات الاحتيال المسمّاة «419» التي غزت حسابات بريدنا الإلكتروني ونعرفها جميعاً ونكرهها. يحدث أن تتعرف إلى شخص على الإنترنت وينتهي به الأمر بأن يطلب منك أن تدفع له ثمن تذكرة الطائرة إلى المملكة المتحدة، أو أن تساعده في دفع الفواتير الطبية لعلاج والدته. يحظى المحتال بفرصة بناء علاقة معك على امتداد عدّة أشهر قبل أن يبادر بطلب المال، بدلاً من الاكتفاء بالتواصل الجامد عبر رسالة تصل إلى بريدك الإلكتروني كما في شكل الاحتيال التقليدي؛ وقد يعزف على وتر رغبتك في أن تعتقد بأنّ لديه اهتماماً رومنسيّاً بك. هنا، وحتى لو لم يجرِ إعطاء أي أموال، تكون عمليات الاحتيال هذه مؤذية عاطفياً بطرائق من شأنها التأثير في قدرتنا على الوثوق في المدى الطويل؛ فهي إذاً أكثر إيذاءً بكثير من مجرد الإزعاج الناجم عن رسائل تتخِم صندوق الوارد في البريد الإلكتروني.

وهنالك أيضاً الخداع والاحتيال بحالاته الأكثر اعتياديّةً. أجريت دراسة تناولت المواعِدين على مواقع الإنترنت في نيويورك رصدت أطوالهم وأوزانهم وأعمارهم الحقيقية وقارنتها مع التفاصيل التي أعطاها كلّ واحد منهم في ملفه الشخصي على الإنترنت. كذب نحو نصف المبحوثين في شأن أطوالهم (بمقدار نصف بوصة أو أكثر)، وكذب 60 في المئة بخصوص أوزانهم (بحدود خمسة باوندات أو أكثر). بدا الرجال أكثر عُرضةً للمبالغة في أطوالهم، والنساء للتخفيض من أوزانهن. وكانت نسبة من كذبوا بشأن أعمارهم ضئيلة نسبيّاً (18 في المئة)، الأمر الذي أرجعه الباحثون إلى أن المقابلات غالباً ما اشتملت على أفرادٍ من الفئات الشابة. وفي العموم، كذب أربعة من كل خمسة مبحوثين بخصوص واحدةٍ من هذه الخصائص الثلاث، وإن تكن الكذبة عموماً لا تتعدى مجرد تحريف بسيط للحقيقة.

لمعرفة ما إذا كان الناس يخدعون أنفسهم بكل بساطة، عمد الباحثون إلى التحقق مما يعتقدونه حقيقةً عن أطوالهم وأوزانهم. اتضح أن معظم الناس يعرفون الحقيقة لكنهم يتعمدون إخفاءها عن ملفاتهم الشخصية على الإنترنت. بيد أننا قد نمارس خداع الذات على مستوى أبعادٍ أخرى أقلّ قابلية للقياس؛ إذ من ذا الذي يعرف من بيننا كيف يكتب وصفاً صادقاً تماماً لشخصيته؟ ومن منا يعرف حقيقةَ ما يبحث عنه بالضبط في الشريك؟

عندما نثق بالوصف الذاتي الذي يقدمه أحد ما عن نفسه على موقع للمواعدة، فإننا نضع ثقتنا بكلٍّ من نزاهته ومعرفته بذاته في آن. تؤكّد هذه الحالات حقيقةَ أنّ الثقةَ قلّما تكوِّن كلاً واحداً، فنحن نصدر أحكاماً بالمعقولية، وتنمو فينا الثقة - أو نقيضها - مع ازدياد درجة التفاعل القائم وحجم ما يتوافر لدينا من معلومات. كما يمكن أن نوظِّف أيضاً ما نعرفه عن الدوافع المحتملة للآخرين: إننا نعرف أنهم يعرفون أنّ الأكاذيب الصارخة في شأن المظهر ستنكشف عند أول لقاءٍ وجهاً لوجه، في حين تستلزم الأكاذيب المتعلقة بالحالة الزواجية وحسن النوايا وقتاً أطول لتظهر للعيان.

وأخيراً فإن المواعدة عبر الإنترنت تضع الجدارة بالثقة، والثقة في حدّ ذاتها، أمام تحدّيات عدة. نعم، نعم، بالطبع أنت جدير بالثقة، لكن السؤال هو كيف ستوصل حقيقتك هذه إلى الشخص الذي قد تواعده؟ يحدّ التواصل عبر الإنترنت من طبيعة البراهين المتاحة عنك ولا يتيح سوى القليل من عمليات التحقق المستقلة. عند اللقاء شخصيّاً، بإمكاننا إجراء تقويم للملابس والأسلوب ونبرة الكلام ونحوه، إلى جانب الحكم على ما يُقال وما يُفعَل. لا يتاح سوى القليل من كلّ هذا على الإنترنت. قد يصعب في مثل هذه الأوضاع الجديدة الحكم على ما تقتضيه منا أهلية الثقة: هل ينبغي أن نجيب عن كل استفهام؟ وما هي درجة الصدق الواجب التزامها في ملفاتنا الشخصية.

أكان داخل عالم الإنترنت أم خارجه، يوجد دائم خطر ناجمٌ من صراع قلوبٍ تقاسي الوحدةَ. يبدو معقولاً تماماً أن نتوقع، على أقل تقدير، أنّ الآخرين يحوطون أحوالهم الخاصة ومظهرهم وشخصيتهم بالتفافةٍ إيجابية. ذلك أن من غير المرجّح أن أشير مُقدّماً إلى عاداتي المزعجة، أو إلى عُصاباتي، أو حتى إلى عدوانية كلبي؛ وإن أنا فعلت، فقد يكون هذا السلوك الذي يحُطّ من قدر الذات مُنفِّراً أكثر من كل تلك العادات، والعُصابات، والكلب العدواني. بمجرد أن تعرف امرأة (ذات ميول جنسية غيريّة) أنّ ما نسبته النصف من مجمل الرجال يبالغون في أطوالهم، فمن المرجّح أنها ستُنقِص القليل من قيمة الطول التي يدّعيها الرجل الذي تتواصل معه تالياً. وهو أيضاً إن عرف أنها قد تفعل، قد يبالغ أكثر قليلاً في ما يورده عن طوله، من أجل التعويض لا غير. هذه حالة تقود فيها المعرفة المشتركة إلى تخفيض الثقة والجدارة بها معاً.

مراجعــات العمــلاء

من أمازون Amazon إلى أرغوس Argos، ينشر العديد من مواقع البيع بالتجزئة مراجعاتٍ للعملاء (حتى أنّ باستطاعتك تفحص مراجعات على الإنترنت لمختلف مواقع المواعدة). إن هي أُديرت جيّداً، فإنّ وجود هكذا مراجعات في حدِّ ذاته، أكانت إيجابية أم سلبية، يمكن أن يرفع من المستوى المرئي لأهلية الموقع للثقة، فضلاً عن تزويد الزبائن والتجار على حدٍّ سواء بتعقيبات مفيدة بحقّ. لدى شركة ماركس آند سبنسر should be Spencer هيئة من النساء الراشدات (فالمراجعون يصرّحون عن أعمارهم وجنسهم في شريط جانبي) تزوّد المتسوقين بنصائح مفيدة عن القياسات، ونعومة النسيج، ومدى تحمّل الملابس للغسيل، واللون الذي تظهر عليه في ضوء النهار. (لا تقتصر هذه النصائح على قسم النساء والأطفال، بل تقدِّم النساء مراجعات للكثير من ملابس الرجال، مشيراتٍ إليهم غالباً بالزوج أو الابن). تساعد هذه المراجعات بقية الزبائن - حسنٌ،

لنقل إنها تساعدني شخصيّاً - على القيام بخيار مستنير وآمن؛ يحدث أحياناً أن تستجيب الشركة للتعليقات السلبية بتقديم اعتذارات أو تفسيرات، أو من خلال الإعلان عن توقف إنتاج الملابس المعنية، أو عن إعادة تصنيعها بشكل مختلف. يرفع كلّ هذا من المستوى المرئيّ لجدارة العلامة التجارية بالثقة.

تقوم شركة ماركس آند سبنسر ببيع تجهيزاتٍ تحمل علامتها التجارية الخاصة، في حين تمثّل شركات كمثل أمازون وأرغوس مراكز تبادل لآلاف العلامات التجارية التي قد يدخل الكثير من بينها في علاقات تنافس مباشرة. هل سأختار كاميرا من ماركة نيكون أم كانون؟ وهل سأنتقي جهاز تجفيف ملابس جديداً من نوع هوت بوينت أم ويرلبول؟ تلعب مراجعات العملاء دورها في اتخاذنا للقرار، لكن ما من فروقات خاصة تميّز المراجعات التي نجدها على مواقع تجارة التجزئة عن مراجعات غير الخبراء التي نلقاها في كل مكان على الويب (مقارنةً بذلك النوع من المراجعات التي تتناول أجهزة hi-fi العالية الدقة والمتخصصة، أو مواقع أدوات الغادجيت المعنية بالأجهزة المبتكرة؛ والتي هي أكثر شبهاً بما نجده في المجلات غير الإلكترونية).

ما المعلومات التي يمكن أن نتحصّل عليها من قراءة مراجعات العملاء؟ لا ريب في أنّ الأذواق والمعايير تختلف بين فرد وآخر، لكن يظل من الصعب تجاهل أرجحية المراجعات، أكانت سلبية أم إيجابية. إن أنا وجدتُ أن معظم الأشخاص راضون عن مجفف الملابس من ماركة هوت بوينت، ولم يكن لديّ ذوق خاص أو احتياجات متفردّة في هذا الصدد (بخصوص تجفيف ملابسي على الأقل)؛ فالاحتمالات كبيرة إذاً في أن تعجبني هذه الماركة كالآخرين. تعهد إلينا مراجعات العملاء بآراء أكثر حيادية حول السلع، مقارنةً بالدعاية المبالغ بها التي تصلنا إما من الشركة المصنِّعة، أو من تاجر التجزئة.

هذا الكلام صحيح بالفعل، شريطة أن تكون المراجعات صادقةً وصحيحة. غالباً ما يجري نشر المراجعات بأسماء مستعارة، ما يحول دون وصولنا إلى ما يكفي من الأدلة حول خبرة المراجِع ودوافعه الذاتية. لدى أمازون عدد من الآليات التي جرى تصميمها بغرض زيادة جدوى المراجعات - يمكن للقراء التصويت على درجة الفائدة التي زوّدتهم بها مراجعة معينة، ثم النقر للاطلاع على مراجعات أخرى كان قد أنجزها المراجع ذاته. يجري تصنيف المراجِعين تبعاً لدرجة تلقي الزوار لمراجعاتهم إيجاباً باعتبارها ذات فائدة، ثمّ يدعى أولئك الذين حصلوا على «أعلى درجات الثقة» للانضمام إلى برنامج أمازون فاين Amazon Vine، وفيه يحصلون على منتجات مجانية في مقابل أن يكتبوا عنها مراجعات «نزيهة وغير متحيزة». ينطوي هذا النظام على بعضِ المراوغة، إذ من الواضح أنّ المراجعات المزيفة التي تتسم بكونها مسلية، غالباً ما تُصنَّف باعتبارها مفيدة؛ غير أنها تؤدي فعليّاً إلى تخفيض المخاطر التي تنطوي عليها الثقة بالمراجعات، من خلال نشر القرار في أوساط العديد من مقوّمي المراجعين (يوجد هنا أيضاً احتمال انتكاسة، إذ من ذا الذي سيعمل على تقويم مقوِّمي المراجعين؟).

مع ذلك، لا ينشر المساهمون الخاضعون للتدقيق سوى نسبة ضئيلة من المراجعات في نهاية المطاف، وسيكتفي الكثيرون من بيننا بإلقاء نظرة على مجموع نجوم التقويم الكلية، والتي تقدِّم حصيلةً لجميع الأصوات على قدم المساواة. لسنا في موضع يسمح لنا بالحكم عما إذا كانت هنالك

دوافع مالية أو غيرها تكمن وراء إشادة مُراجعٍ بمنتج معين أو شجبه. في عام 2010، ضُبِطَ الأكاديمي أورلاندو فيجز Orlando Figes وهو يشيد بكتبه عن التاريخ الروسي وينتقد كتب منافسيه، مستخدماً اسماً مستعاراً على موقع أمازون المملكة المتحدة. أخذت القضية هيئة فضيحة صغيرة، ليس أقلّها بسبب إنكار فيجز الأوليّ، وتوكيله لمحامين، ومحاولته التي لم تدُم طويلاً إلقاءَ اللوم على زوجته. لكن إن نحن نحّينا جانباً ردّ فعله المبالغ به والمثير للريبة، يحتمل الأمر أن نتساءل ما الخطأ الذي ارتكبه فيجز بحقّ بنشره مراجعاتٍ باسم مستعار؟ لا ريب في أن توجيه النقد إلى مؤلَّفات الآخرين هو أمر يمكن أن يولِّد شائعاتٍ واستياءً، غير أنه يظلّ جزءاً اعتيادياً من الحياة الفكرية، وليس من المعتاد أن يستدعي ازدراءً إلى الحدّ الذي تلقاه فيجز. أضف إلى ذلك أن من الواضح أن لدى فيجز خبرة في التاريخ الروسي ليست لدى معظمنا. لم تكن المشكلة إذاً لا في النبرة النقدية ولا في الافتقار إلى الخبرة، بل في ما ولّده الموقف من انطباع بانعدام النزاهة.

هل هو انعدام نزاهة؟ من المرجّح أن فيجز يعتقد وبكل نزاهة أنّ كتابه «مكتوب بجماليّة. وهو هدية لنا جميعاً»، وأن كتاب منافسه «مريع». وهو لم يدّع أنه شخص آخر - فلم يتصرف بانعدام نزاهة فيقدّم نفسه باسم واحد من زملائه مثلاً، أو يدّعي أنه ميخائيل غورباتشوف Mikhail Gorbachev. وحتى الاسم المستعار الذي اختاره لنفسه - «المؤرّخ» - يحمل في طياته وصفاً دقيقاً له، وإن لم يكن كاملاً. لكنّ ما حدث في المقابل هو أنّ فيجز أخفق في الكشف عن هويته الخاصة، بالرغم من أنها كانت لتلعب دوراً مهمّاً في تقويم القرّاء للمراجعة التي قدّمها. والواقع أنّ معظم مراجعي أمازون لا يكشفون عن هوياتهم، لكنّ معرفة الهوية لا تترك أثراً فارقاً في قرارات القرّاء في شأن الوثوق بالمراجعة أم لا، سوى في بعض الحالات. انتهك فيجز معياراً يُلزَم المراجعون بموجبه بالتصريح باهتماماتهم وإتاحة المجال أمام الجمهور لاتخاذ قرار كيفية تقويم الأمر.

لم تُثر قضية فيجز أكثر من زوبعة في فنجان، غير أن المراجعات الزائفة يمكن أن تتسبب في أضرار طويلة الأمد للشركات الصغيرة، إلى جانب تضليل القرّاء الذين يثقون بها. يستقبل موقع تريب أدفايزر مراجعات عن الفنادق والمطاعم وما شابه، وهي مراجعات يقدّمها أفراد قاموا مؤخّراً بزيارة هذا المكان أو ذاك. تُنشر المراجعات الفردية تالياً على تصنيف لمجموع النجوم التراكمي؛ وعادة ما تكون صفحة تريب أدفايزر في أوائل قائمة النتائج المقترحة في غوغل Google لدى البحث عن مثل هذا النوع من المؤسسات. تحمِّلنا العطلات نفقات مالية كبيرة، فنحن غالباً ما نسافر إلى مكانٍ جديد، ويمكن أن يساعدنا تفحص المراجعات في الاختيار. يدّعي موقع تريب أدفايزر بأنه يقدم «مراجعات تستطيع أن تضع ثقتك بها» لمساعدتك في العثور على «الفنادق التي يثق بها المسافرون»؛ فإلى أي حدّ يمكن التعويل عليها بالفعل؟

تكمن إحدى المخاوف الجليّة في أن بإمكان أصحاب الفنادق، كحال فيجز تماماً، أن يلجؤوا إلى كتابة مراجعات تثني على ضيافتهم بالذات، وتنتقد منافسيهم؛ وهو فعل تمنعه المبادئ التوجيهية لموقع تريب أدفايزر لكن يصعب عملياً مراقبته ورصده. (كذلك تحظر المبادئ التوجيهية «التقارير المصوّرة التي تتناول العنف أو الأنشطة الإجرامية»، وهي تشير إلى أن «النظر في تقارير الوفيات سيجري على أساس فردي». غير أنّ التقارير قد تحمل الكثير من الضرر إن هي لم تمتحن بدقة جميع تلك الأغوار). في عام 2011، قدّمت كويكتشيكس KwikChex، وهي «شركة لإدارة

سمعة العلامات التجارية»، شكوى رسمية بالتعاون مع هيئة المعايير الإعلانية Advertising Standards Authority، بالنيابة عن مجموعة من أصحاب الأعمال الذين عانوا مما اعتقدوا أنه مراجعات سلبية زائفة. وهي مراجعات لم تكن تقتصر على مجرد شكاوى في شأن الديكور أو النظافة، بل تضمّنت أيضاً اتهامات بالعنصرية - واتهاماتٍ عنصرية - إلى جانب اللصوصية وتسميم الطعام والاحتيال.

تكون المراجعات الزائفة أكثر إضراراً بأصحاب الأعمال منها بالمستهلكين الذين يأخذونها على علّاتها. إذ إن ما تسببه للمستهلك من ضرر لا يتعدى على الأرجح تفويت فرصة الحجز في فندق جيد، ولا يصل الأمر إجمالاً حدّ الحجز خطأً في فندق سيىء. يرجع الأمر بشكل عام إلى صعوبة تجاهل المراجعات السلبية حتى وإن اقتصرت على الأقلية (عشت التجربة ذاتها في إطار عملي كمحاضرةٍ جامعيّة لدى قراءة مراجعات طلابي بشأن عملي التدريسي): لا يستطيع أربعون تعليقاً إيجابياً محو الأثر الذي يتركه نقد سلبي صادق واحد، وذلك لأننا نرغب جميعاً في أن تكون عطلاتنا (ومحاضراتنا) مثاليةً. من المؤسف أن تفوّت الحجز في فندق جيد واحد، من بين العديد من الفنادق الجيدة؛ لكنه يبقى خياراً أفضل من الحجز في فندق سيىء، أقلّه لأنه سيكون من غير المرجّح أن تتمكن من اكتشاف أنك فوّت بالفعل فندقاً جيّداً. علاوة على ما سبق، يمكن أن تتسبب مراجعة سلبية واحدة في الإضرار بالفندق ذاته مراراً وتكراراً، ما دامت ستقرؤها مجموعة متنوعة من الضيوف المحتملين. لكن على مستوى المتصفّح الفرد، فسيكون علينا أن نتوقع درجة عالية وغير معقولة من سوء الحظ لكي يحدث أن يجد القارئ نفسه في كل مرة أمام مراجعات كاذبة خبيثة تتناول مجموعات كاملة من الفنادق.

بيد أن المراجعات الكاذبة تتسبب في أذيّة المستهلكين بطرائق غير مباشرة، باعتبارها تُضعِف من مستوى مصداقية الموقع ككل، ويمتد تأثيرها السلبي إلى المراجعات العديدة جدّاً التي كتبت بأيدي ضيوف يتسمون بالصدق والأمانة. أكان الأمر يتعلّق بتلك السراويل المصنوعة من مزيج القطن والكتان، الواسعة وذات الأحزمة، من ماركة ماركس آند سبنسر، أم بمجففات الملابس في أرغوس، أم كتب التاريخ الروسي في أمازون أم فنادق البوتيك على موقع تريب أدفايزر؛ فإننا نتحصّل جميعاً على فائدة من قراءة مراجعاتٍ مستنيرة ونزيهة، ما دمنا قادرين على تمييزها عن المراجعات الزائفة. يمكن أن يمثّل الكمّ بعضَ ضمانةٍ للكيف في حال استمر المراجعون الذين يتسمون بالنزاهة في النشر، ولم يتمكن المحتالون في المقابل من امتلاك ما يكفي من المصادر لنشر عدد مكافئ. لكن قد يحدث أن يتخلخل هذا التوازن في حال لم يشعر المراجعون الصادقون بأنهم موضع ثقة - إذ ما الذي سيدفعهم لأن يكلفوا أنفسهم عناء النشر، إن كان سينظر إليهم على الأرجح بعين الشك؟

الفصـل الثـامـن المؤسسـات، والمؤامرات، والأمم

الفصـل الثـامـن
المؤسسـات، والمؤامرات، والأمم

تشكل الثقة بين الأشخاص بما تتّسم به من ثراء، جزءاً من صميم حياتنا، وعليها ترتكز علاقاتنا بالأصدقاء وبالعائلة؛ وبالمِثل، فإنّ القيمة التي تحملها الجدارة بالثقة تلعب دوراً في إرشادنا خلال سيرورة تكوين هذه العلاقات والحفاظ عليها. أما روابط الثقة والتعويلية والتعاون الأقلّ إحكاماً، فهي بدورها بالغة الأهمية في تفاعلنا اليومي مع المعارف والغرباء. لكن ماذا عن مواقفنا من الثقة - وانعدامها - عندما تتوجه نحو المؤسسات، والشخصيات العامة، ومجموعات اجتماعية برمّتها؟ هل من فرقٍ بين ثقتنا بالكنيسة وثقتنا برجال الدين؟ هل بإمكان المؤسسات في حدّ ذاتها أن تتكشّف عن جدارة بالثقة، أم أنّ الأمر يقتصر على الأفراد الذين يشغلونها.

الثقة بأصحاب المهن

في إطار استطلاعات الرأي، تأتي الإجابات في العموم لتقول إننا نثق بالأطباء أكثر من العلماء، وبمذيعي الأخبار أكثر من الصحفيين، ويقع «السياسيون عموماً» في الدرك الأسفل من قائمة الثقة على الإطلاق. (لا يحظى مستطلعو الرأي أنفسهم بأكثر من تقويم ثقة متوسط، أو هذا ما يقولونه لنا على الأقل). تستهدف أسئلة الاستطلاع المعيارية قياس مدى ثقتنا بأن الأطباء والعلماء وسواهم سيقولون لنا الحقيقة: يقيس هذا المعيار إذاً تصورنا عن النزاهة لا عن الكفاءة.

النزاهة سمةٌ شخصية تحمل وزناً أخلاقيّاً كبيراً. ما الذي يجعلنا على أتمّ الاستعداد لإطلاق أحكام أخلاقية مُعمّمة، تشمل على هذا النحو مجموعات اجتماعية بكليّتها، بدلاً من الحكم على الأفراد كلّ على حدةٍ؟ هل نعتقد أنّ طبائع الفرد الشخصية تتحدّد بمهنته، أم أنّ اختيار مهنةٍ ما يتحدّد بهذه السمات الشخصية؟ لربما كان حكمنا يشتمل على القليل من كلا التصوّرين معاً. لكن من المُرجّح أيضاً أنّ ما يشغلنا بالضبط إنما هو نزاهة الأشخاص عندما يتحدثون بصفتهم المهنية. نجد أنفسنا في نهاية المطاف أمام تصنيفات لأطباء (يثق بهم 88 في المئة من بيننا)، ومدرّسين (يثق بهم 81

في المئة من بيننا)، ممن أصبحوا سياسيين (موضع ثقة ما نسبته 14 في المئة من بيننا فقط)؛ وتصنيفاتٍ لمذيعي أخبار (ثقة بنسبة 62 في المئة)، هم غالباً صحفيون (الثقة بهؤلاء تبلغ 19 في المئة)؛ ولدينا أيضاً قضاة (موضع ثقة بنسبة 72 في المئة)، ووزراء حكومة (لا تتعدى الثقة بهم نسبة 17 في المئة)، قد يتمشون أحياناً بين الرجال والنساء العاديين في الشوارع (وهؤلاء موضع ثقة ما نسبته 55 في المئة من بيننا). ثقوا بي في كل هذا، فأنا أستاذة جامعية (موضع ثقة بنسبة 74 في المئة).

ترتاب نسبٌ كبيرة منا في السياسيين، لكن إن صادف وكانت الطبيبة المحلية التي تتولى علاجي تعمل في السياسة أيضاً، فهذا لا يعني أنني سأشكك في استقامتها عندما يتعلّق الأمر بما تقدمه إليّ من نصائح طبية. أضف إلى ذلك أنّه بالرغم من تسجيلنا نسباً عالية من الثقة بالأطباء، فمن المفترض ألا يعني هذا أننا نعتقد بأنهم سيتسمون بصدق يفوق الآخرين في تعاملهم مثلاً مع زوجاتهم عندما يتعلّق الأمر بالعلاقات خارج نطاق الزواج؛ أو أنهم سيقدمون نقداً نزيهاً قاسياً عند تقويمهم لمسرحيات أطفالهم المدرسية؛ أو أنهم سيبادرون بسرعة كبيرة، مقارنة بنا نحن الآخرين، إلى الاعتراف بخطئهم ودفع تكاليف ما تسببوا به من إضرار بمكان الإقامة المستأجر أثناء الإجازة. تعني الثقة بالأطباء «في العموم» أننا نثق بنزاهتهم عندما يصدر عنهم كلامٌ بصفتهم المهنية بالذات.

لكنّ حدود هذه «الصفة المهنية» قد لا تكون واضحةً تماماً. عندما تخبرني طبيبتي عن حالتي الصحية، فمن الجليّ أنها تتكلم بصفتها المهنية، وأنا أميل لأن أثق بها. لكن ما الموقف الذي بوسعنا أن نتخذه إزاء حالة أولئك الأطباء الذين يتحدثون على الملأ عن الحكمة - أو الحماقة - التي تسم التغييرات المقترحة في قطاع الرعاية الصحية، مشاركين بذلك في النقاش السياسي؟

فمن ناحية، تحوط بالأطباء هالةٌ من الأهلية للثقة يفتقر إليها معظم السياسيين، كما أنّ لديهم خبرة مباشرة وتفصيلية في آليات عمل الرعاية الصحية الحالية. ومن ناحية أخرى، قد يكون للأطباء - كمهنة - مصلحة في الإبقاء على الوضع الراهن، أو أسباب تدفعهم إلى تجنّب «إصلاحات» بعينها. عارضت الرابطة الطبية البريطانية British Medical Association تأسيس هيئة الخدمات الصحية الوطنية بالمملكة المتحدة UK National Health Service عام 1948؛ وقال وزير الصحة ناي بيفان Nye Bevan في وقتٍ لاحق إنه اشترى تعاون الأطباء من خلال «حشو أفواههم بالذهب»، وذلك عبر السماح لهم بالاحتفاظ بعياداتهم الخاصة بالتزامن مع عملهم لصالح هيئة الخدمات الصحية الوطنية.

عندما يتشارك الأشخاص عملاً مهنيّاً واحداً ضمن بنىً مؤسساتية متشابهة، فغالباً ما تجمعهم دوافع وحوافز متماثلة، ويكونون كذلك عُرضةً لمخاطر ولفرصٍ وتوقعات متشابهة، أقلّه في حياتهم المهنية. ترجع ثقتنا بنزاهة الأطباء، جزئيّاً على الأقل، إلى اعتقادنا بأنّ ما سيجنونه قليل مقارنةً بخسارتهم الكبيرة إن هم كذبوا على مرضاهم أو زملائهم. أما على مستوى حياتهم الشخصية، فلا يختلف وضعهم بتاتاً عن أيّ واحدٍ منا، ما يعني أن ليست لدينا أسباب كافية للاعتقاد بأنهم سيتصفون بنزاهة (أو انعدام نزاهة) غير اعتيادية في هذا المجال. تتجلى إحدى الصعوبات التي

تواجهنا لدى محاولتنا فهم دوافع وحوافز الأطباء عندما يتدخلون في النقاش السياسي، في صعوبة أن نعرف كيف نوازن في أقوالهم بين آرائهم كأطباء وآرائهم كسياسيين.

لكنّ القصة في مجملها ليست حكاية بنىً ودوافع فحسب. فالتجربة الشخصية تؤثر بدورها في حكمنا على النزاهة المهنية؛ لا بدّ أن معظمنا قد عاش تجربة إيجابية مع الأطباء، ولدى معظمنا في المقابل الكثير من الأمثلة على وقوع السياسيين في الأكاذيب أو الخداع الصريح، بما فيها حالات الخداع التي تمسّ حياتهم الشخصية. بيد أن تفكيرنا ليس واضحاً تماماً، فوجهات نظرنا عن وزراء الحكومة المشبوهين (والذين لا يثق بهم سوى 17 في المئة من بيننا) يحركّها بالكامل تقريباً ما يكتبه أولئك الصحفيون المخادعون ويبثونه (موضع ثقة 19% من بيننا)، وتحركها كذلك فعليّاً أقوال السياسيين في تناولهم لبعضهم البعض. فإذا ما كنا، بعمق وصدق، متشككين في الصحفيين، فلا ريب في أننا سنقف حائرين أمام معرفة ما الذي ينبغي أن نصدّقه في شأن حتى أبسط جوانب الحياة العامة، أو الشؤون الخارجية، أو سير الحياة خارج نطاق محيطنا المباشر. ومن دون عمل الصحفيين لن نحظى سوى بالقليل جدّاً من المعلومات عما يقوله العلماء أو يعتقدونه، ما يجعل من المحيّر تماماً إعطاءنا إياهم تقدير نزاهة يبلغ 71 في المئة. وبالتالي فإن افتقارنا المُفتَرض للثقة بالصحفيين لا يمكن أن يكون، في حدّه الأقصى، أكثر من مجرد موقف حذرٍ مطعّم باستياء عميق من حكايات التنصت الهاتفي وفرق مصوري الفضائح؛ إنّ ما عجّل مثلاً في نهاية المطاف من سقوط صحيفة أخبار العالم *News of the World* في صيف عام 2011 هو الدور الذي لعبه الصحفي نيك ديفيز Nick Davies وآخرون معه في صحيفة الغارديان *Guardian*. للدوافع والحوافز المتصوَّرة أهميتها هنا أيضاً: ماذا لو كانت هنالك عقوبات محتملة تقع على «السلوك السيىء»؟ وما المكافآت المتاحة للقصص المشبوهة؟

من اللافت أن نجد المهن القائمة على الخبرة - طبيب، مُدرِّس، أستاذ جامعي، قاضٍ، عالم - متجمِّعة في ذروة الثقة العالية من استطلاعات الرأي؛ في حين تحتل أسفل القائمة مهن كمثل المسؤولين النقابيين ومديري الأعمال والصحفيين والسياسيين، أي المهن التي يسود تصوّر بأنها تتطلّب مهارة وطاقة، ولكن من دون سنوات طويلة من الدراسة ومراكمة المعرفة الوقائعية. نحن نثق بأصحاب المهن الذين لديهم كفاءة وخبرة لسنا قادرين على الحكم عليها بشكل مباشر: يجب أن أقبل برأي طبيبي بخصوص المشكلة التي تعانيها ركبتي، لكنني أشعر بكامل الحرية في ألّا أتفق بشدة مع رأي النائب عني في البرلمان بخصوص مدارس النحو[22].

من جديد، يشير كلّ ما سبق إلى أنّ ثقتنا بنزاهة بعضٍ من أصحاب المهن إنما تتأسس على ثقتنا بالبنى المؤسساتية، وبالدوافع والمخاطر التي تحيط بهم؛ إذ لا يمكن أن تتأسس ثقتنا على امتحان مستقل لمدى صدق ما يقوله الأطباء وغيرهم من الخبراء، لأننا لا نمتلك عادةً الأهلية اللازمة لإجراء مثل هكذا امتحان. نحن نثق بكفاءة ونزاهة عددٍ من أصحاب المهن - في ما يخص حياتهم المهنية - بفضل منظومة المؤهلات والاستحقاقات والرقابة التي يشكلون جزءاً لا يتجزأ منها. يصعب أن نبني ثقة معمّمة مشابهة عندما يتعلّق الأمر بمهنٍ أقلّ انضباطاً، ففي مثل هذه الحالة، سيكون علينا أن نصدر أحكامنا تبعاً للحالة على الأشخاص بوصفهم أفراداً.

الثقة بالمؤسسات

إن ما تفيد به الاستطلاعات من ثقة بمهن معينة إنما يرقى في الحقيقة إلى ثقةٍ بالأفراد العاملين في تلك المهن، وبالتحديد في أثناء أدائهم واجباتهم المهنية. توجد مع ذلك مؤسسات تبدو أكثر من مجرد مجموعٍ لأجزائها، وكأن لها حياة تخصّها تتجاوز حيوات أعضائها؛ هنا قد يدور تساؤلنا حول الثقة بالمؤسسات نفسها. هل نستطيع أن نثق بهيئة الإذاعة البريطانية؟ أو بهيئة الخدمات الصحية الوطنية؟ أو بوكالة ناسا الفضائية؟ ثمّ ماذا عن التجمعات أو المنظمات الأقلّ إحكاماً، كمثل الأعمال التجارية الكبرى والمصارف والنظام القانوني والإعلام و«السياسة»؟ وينسحب السؤال ذاته على الشركات الفردية، كما على الحكومات أو الدول.

تختلف المنظمات والمؤسسات إلى حدٍّ كبير في درجة الاتساق الداخلي الذي يحكمها، وفي الغاية المشتركة التي ترنو إليها. ولعلّ التساؤل الرئيس الذي يُطرح في شأن كيانات كهذه هو إلى أيّ مدىً يمكن التنبؤ بسلوكها، أكان حسناً أم سيّئاً. غير أنّ قابلية التنبؤ ليست أمراً جيّداً على الدوام - إذ قد يكون ممكناً التنبؤ بسوء سلوك الأفراد والمؤسسات، كما أنّ عدم قابلية التنبؤ قد تحمل بحكم طبيعتها قيمةً إيجابية وذلك في إطار الهيئات الفنية أو المؤسسات الفكرية أو الوكالات الإعلانية، حيث يمكن لوقعِ مفاجأة أن ينفض عنّا غبار الروتين المرهق. لا بل إننا نعوّل في بعض الأحيان على المنظمات في ألا تكون موضع قابلية تنبؤ. أيّاً يكن من أمر، يبقى أنّ الثقة ينبغي أن تتجاوز مجرد حدود التنبؤ.

ترتبط الثقة بين الأشخاص، بما تتسم به من ثراء، ارتباطاً وثيقاً بالالتزام. فالثقة بالآخرين تنطوي على تعويلٍ عليهم بالوفاء بالتزاماتهم وبتنفيذ تعهّداتهم. من جانبها تنطوي الجدارة بالثقة على اتساق أفعالنا مع التزاماتنا، أقلّه عبر توخي الحذر في مسألة تولي التزامات جديدة. الالتزام إذاً هو العنصر الفارق الذي يسمح لنا بتمييز علاقة الثقة من العلاقات التعويلية الاعتيادية الأخرى؛ إنني أعوّل على منبهي لإيقاظي، وعلى مفاتيح بيتي لأفتح بها الباب، لكنني لا أنظر إلى الأمر من زاوية الالتزام أو الإلزام أو الوعود، فأنا إذاً لا أرى فيه قضية ثقة، بل هو في نظري مجرد تعويل. أما الثقة الثريّة بين الأشخاص فإنها تحمل في طيّاتها دلالاتٍ أخلاقية؛ من الجيد أن يكون المرء أهلاً للثقة، وأن يفي بوعوده، ولنا كلّ الحقّ في أن نشعر بالاستياء من أولئك الذين يثبت انعدام جدارتهم بالثقة، أولئك الذين لا يرتقون إلى مستوى التزاماتهم.

هل يمكن للمؤسسات أو المنظمات أن تتولّى التزامات وتقدّم وعوداً وتعهّدات؟ الجواب هو نعم، في عديدٍ من الحالات: تدخل الشركات في عقود قانونية هي ليست اتفاقيات تجمع بين الأفراد الذين يحدث أن يتولوا مهمة توقيعها في حينه. كما توقّع الدول معاهدات في ما بينها، وتدوم مثل هكذا اتفاقيات زمناً أطول من بقاء القادة الأفراد الذين دخلوا في المفاوضات وانتهوا إلى التوقيع. وعلى

نطاق أوسع، يوجد لدى العديد من المنظمات مواثيق، أو بيانات مقاصد، أو قوانين أساسية من شأنها أن تحدد الأهداف والمبادئ التوجيهية.

لنأخذ مثالاً على ذلك، لدى الهيئة العامة للإذاعة البريطانية ميثاق (وكذلك اتفاقية وبروتوكولات وسياسات وقوانين ومبادئ توجيهية) يحدد مقاصدها العامة وهيكلها الإداري وصلاحياتها. نجد من بين الأهداف المُتضمّنة دعم المواطنة، وتعزيز التعليم، وتحفيز الإبداع، وكذلك «أخذ المملكة المتحدة إلى العالم وجلب العالم إليها». يبدو من الملائم تماماً التفكير من منظور الثقة أو انعدامها إن نحن أردنا الحكم عما إذا كانت هيئة الإذاعة البريطانية تقوم بما يلزم من عمل يليق بتحقيق هذه الغايات أم لا؛ وكلما كانت سوية عملها أفضل بالنسبة إلى هذه الاعتبارات بالذات، ازدادت أهليتها للثقة من هذه النواحي. والواقع أنّ الفشل في هذا الخصوص سيشكّل انعكاساً لانعدام الجدارة بالثقة، وليس لمجرد عدم إمكان تعويل كمثل ذاك الذي اقترن بالمنبه غير الدقيق أو المفتاح البالي.

ينطوي هذا النوع من الثقة - والجدارة بها - على النزاهة والكفاءة في آن. عندما نثق بأن ترقى المؤسسات إلى مستوى التزامها، وأن تضطلع بواجباتها؛ فإننا نثق بأنها ستبذل جهوداً حسنة النيّة لتحقيق ذلك، وبأنّ لديها القدرة على النجاح فيه على حدٍّ سواء. كما هو الحال مع الأفراد إذاً، لا تكفي النزاهة أو الكفاءة كلٌّ على حدةٍ للوصول إلى جدارة تامّة بالثقة: ليس بالإمكان وضع الثقة بمؤسسات تمتلك كلّ النوايا الحسنة لكنها مختلّة وظيفيّاً، وكذا لا نستطيع أن نثق بجماعات مهما بلغت فاعليتها إن هي أخفت في المقابل أهدافها وأنشطتها الحقيقية. وكما هو الحال مع الأفراد، يبدو من المعقول تماماً بالنسبة إلينا أن نشعر بالاستياء من المؤسسات والمنظمات التي تغدر بثقتنا فتخونها، وأن نقدّر تلك التي ترقى إلى مستوى التزاماتها.

هل يمكن لمؤسسة أو شركة أو منظمة أن تتّصف حقّاً بحسن النية أو بخبثها، إن كان من المفترض أنّ ما نقصده هو الكيان بذاته بما يتجاوز مجرد مجموع مواقف أعضائه أو موظفيه كأفراد؟ يعكس مفهوم العنصرية المؤسساتية فكرة أن المنظمات قد تجسّد قيماً ومواقف لا يؤيدها صراحةً الكثير من الأشخاص المشاركين فيها، لا بل معظمهم أحياناً. وبالمثل قد يكون لدى منظمة ما إجراءات وسياسات وبنى تولي اعتباراً خاصّاً وملائماً لكل ما يعزز الوفاء بالتزاماتها، أو بالعكس، قد تفشل في تحقيق الاتساق اللازم مع أهدافها وغاياتها المعلنة. مثل هذه الإجراءات والسياسات يمكن لها أن تدوم لأجل طويل في أي مجموعة خاصة من الموظفين أو الأعضاء، وتؤثر في سلوك ومواقف من سينضم إليها لاحقاً.

أن نثق بـ«النظام»

لبعض المؤسسات والشركات والمنظمات حدٌّ كافٍ من البنى ومن الغايات المشتركة يسمح لنا بسهولة بأن نتعامل معها كأنها أشخاص، أي باعتبارها تتولى التزامات ولها نوايا وقدرات، وتكسب بالتالي ثقتنا أو تخسرها تبعاً لاختلاف الحالات. لكنّ كيانات أخرى أقلّ تبلوراً بكثير يمكن لها أن تكون أيضاً موضعاً لثقتنا أو لا - السياسة (بدلاً من رجال سياسة ما أو أحزاب بعينها)، أو الأعمال

التجارية الكبرى (بدلاً من كبار قادة الأعمال أو شركاتٍ معينة)، أو وسائل الإعلام. هل من المنطقي أن تكون مثل هذه الأنظمة موضع ثقة أو انعدام ثقة بحق، أم أن علينا تناول المسألة من زاوية التعويلية وغيابها فحسب، مثلما نفعل بخصوص آلة أو ظاهرة طبيعية؟

ليست لهذا السؤال إجابة مباشرة، بيد أنّ بإمكاننا ممايزة العديد من القضايا في هذا الشأن. هل تؤدي الأنظمة المعنية الوظيفةَ التي يُفترض بها تأديتها، محققة بذلك الغرض الرئيس من قيامها؟ يمكن القول، على سبيل المثال، إنّ الغرض العام من النظام القانوني هو ضمان معاملة عادلة للجميع أمام القانون، فإن نحن وجدنا أنّ هذا الهدف متحقّق بالمجمل، ينبغي علينا عندها أن نثق بالنظام القانوني؛ وبالمقابل ينبغي أن نفقد الثقة بهذا النظام إن نحن اعتقدنا بعدم تحقّق هذه الغاية. ويمكن القول، في مثال آخر، إنّ الغرض العام لوسائل الإعلام هو ضمان التدفق الحر للمعلومات والآراء، وعليه يكون من المعقول تماماً الوثوق بوسائل الإعلام بقدر ما نعتقد بتحقق هذا المقصد. (يمكننا أن نذهب إلى أبعد من ذلك فنطرح أسئلة أكثر تفصيلاً عمّا إذا كنا نثق بالصحفيين كأفراد، أو بالصحف والقنوات التلفزيونية الفردية، وقد تتباين إجاباتنا باختلاف الحالات).

بعرضه كذلك قد يبدو الأمر مثاليّاً للغاية. لكنك لربما ترتاب في أن يكون الغرض الحقيقي للنظام القانوني هو ضمان بقاء السلطة في أيدي النُّخب الأكثر ثراءً من دون الحاجة إلى قمعٍ عنيف يُمارَس على الطبقات العاملة. ولعلك ترتاب في أن يكون الغرض الحقيقي لوسائل الإعلام هو تحقيق أرباحٍ ماليّة لملّاكها، بما يتيح لهم بالتالي ممارسة تأثير مفرطٍ في السياسيين المنتخَبين. وقد تعتقد كذلك بتحقيق كلٍّ من النظام القانوني ووسائل الإعلام نجاحاً هائلاً بالنظر إلى هذه الأهداف. لكن هل يعني هذا أنك تثق بهذه الأنظمة؟ لا. ذلك أنك إن كنت على حق في قولك إنّ هذا هو الغرض الحقيقي للنظام القانوني أو للإعلام، فيحق لك إذاً أن تشعر بانعدام الثقة بفعل عدم التوافق بين الأغراض الحقيقية لهذه الأنظمة والمثل النبيلة التي تجسدها تمثيلاتها الذاتية العامة. ما من صحيفة ستقدّم نفسها صراحةً على أنها معنية بصفة أساسية بكسب المال وممارسة تأثير مفرطٍ في رجال السياسة؛ وعلى باب محكمة أولد بيلي should be Bailey الجنائية المركزية بلندن، نُقش شعار يقول: «دافعوا عن أطفال الفقراء، وعاقبوا الظالم» ولا يقول بطبيعة الحال: «احموا الأغنياء، واسحقوا الفقراء».

يتناقض قولنا هذا مع ما يخصّ المنظمات الإجرامية الصريحة، كالمافيا مثلاً، والتي قلّما تميل إلى الادّعاء بأنها تقدم أي منفعة لغير أعضائها. وفي حين أن من حقنا تماماً الشعور بالاستياء من الأفعال المروعة التي تقوم بها مثل هذه التنظيمات، ومن تأثيراتها؛ غير أنه سيكون من المستغرب أن نشعر بالخذلان والغدر من طرفها، إذ ما الذي قد نتوقعه منها غير ذلك؟ في المقابل، سيكون النظام القانوني قد غدر بنا إن هو بالفعل أعطى الأولوية في عمله لحماية الأغنياء وسحق الفقراء.

ها قد ابتعدنا إلى حدٍّ كبير عن علاقة الثقة النمطية التي تربط بين فردين يعرفان بعضهما البعض جيّداً؛ نحن نحاول هنا توسيع نطاق المفاهيم والأفكار التي عملنا على تطويرها في ذاك السياق، بحيث لا تقتصر شموليتها على المنظمات المهيكلة فحسب، بل تمتد إلى نظمٍ اجتماعية بكليّتها؛ لذا ليس من المفاجئ أن نشعر هنا بالضبط باتساع النطاق هذا. في حالات أكثر فرديّةً، أمكن لنا تحويل التساؤلات المتعلقة بالثقة إلى أسئلة عن الجدارة بها - ما الذي يعنيه أن يكون فردٌ ما، أو مؤسسة

ما، أهلاً للثقة؟ - وتبيّنا أنّ الوفاء بالالتزامات هو عنصر مركزي في الجدارة بالثقة. مع ذلك، كلما كان النظام أكثر انتشاراً ولامركزيّةً، بات فهمه باعتباره يتولى التزامات ويفي بها أمراً أكثر صعوبةً، وبالتالي لم يعد من اليسير أن تنطبق عليه لغة الجدارة بالثقة أو انعدامها.

تكمن نقطة التعقيد الأخيرة في أنّ أنظمةً كمثل «الإعلام» أو «السياسة» يشغلها بالطبع صحفيون أفراد، وأصحاب المُلكية، وسياسيون، ومجموعات ضغط، وما إلى هنالك؛ وهؤلاء يقدّمون ادّعاءات، نزيهة أو لا، ويتعهدون بالتزامات قد يحدث أن يقوموا بالفعل بالوفاء بها، أو لا. يندر جدّاً أن نثق أو لا نثق بفرد ما بشكل تامّ، من جميع النواحي، وبما يخص النزاهة والكفاءة معاً بنفس الدرجة تماماً. ما نقوم به بالأحرى إنما هو إدخال تعديلات على مواقفنا من الثقة وانعدامها (لنتذكر في هذا السياق مثال ثقتنا بالأطباء، والتي يمكن أن تتباين بين مختلف أجزاء الحياة الشخصية والمهنية). نحن في حاجة إلى امتلاك فطنة مماثلة وقدرة على التعديل في مواقفنا في إطار علاقتنا بالمؤسسات.

نظريات المؤامرة

تثير المؤامرات - ونظريات المؤامرة - بعضاً من القضايا الخاصة المتعلّقة بالثقة بالأفراد، كما بالمؤسسات والجماعات. يحتاج المتآمرون إلى وجود درجة من الثقة تجمع بينهم، لكن الوصول إلى مثل هذه الثقة قد يكون عسيراً إن كانت الرهانات الواقعة على المحك كبيرةً، وذلك بفعل المخاطر المقترنة باكتشاف التآمر. كما يقتضي الإيمان بنظريات المؤامرة وجود حالة جوهرية من انعدام الثقة بالصور التقليدية عن العالم، وإلى جانبها وعلى النقيض منها، وجود مستوى عالٍ من الثقة بقدرة الحكومات والجماعات السرية على التحكم في التدفق العام للمعلومات.

لكن ما المؤامرة؟ المؤامرة هي خطة أو فعلٌ سري، ينخرط فيه أكثر من فرد واحد، ويهدف إلى تحقيق هدفٍ سلبيّ ما. فالمؤامرة في نهاية المطاف مصطلح ازدرائي، وهو يفترض أنّ الأشخاص المنخرطين في مثل هكذا جماعات والذين يؤمنون بقيمة أهدافها لا ينظرون إلى أنفسهم باعتبارهم متآمرين. (إنّ فعل التآمر فعل شاذ لا يجد له تصريفاً نظاميّاً مع جميع الضمائر، فما نقوم به نحن هو نشاط سري، وما تقوم به أنت هو التخطيط، في حين أنّ المؤامرة هي من فعلهم هم وهم فقط). هنالك حاجة داخل أي مجموعة من هذا القبيل لأن يثق أعضاؤها بنزاهة بعضهم البعض، وأن يثق كل واحد بكفاءة الآخرين في أداء أدوارهم داخل الجماعة. لكن يجب كذلك أن يثق الأعضاء ببعضهم البعض لجهة اتسامهم بانعدام النزاهة والتكتم، عندما يتعلق الأمر بالعالم الخارجي. نرى هنا من جديد كيف أنّ الثقة والجدارة بها ليست من الأمور التي تؤخذ في كليّتها، فقد يكون الناس أهلاً للثقة في جانب ما من دون أن ينسحب الأمر على كل المجالات ولكلّ من يطلب هذه الثقة. والواقع أنّ الاتسام بالجدارة بالثقة من ناحيةٍ ما (حفظ السر مثلاً) يمكن أن يتطلّب في حدّ ذاته، وبمنحىً إيجابي، عدم أهلية للثقة في ناحية مغايرة (الكذب على العالم الخارجي).

ما هي إذاً نظرية المؤامرة؟ قد نتبنّى تعريفاً واسع النطاق نسبيّاً، يرى في أيّ إيحاءٍ بوجود تآمر تعبيراً عن نظرية مؤامرة. وعليه يمكن وفقاً لهذا التعريف النظر إلى بعض نظريات المؤامرة باعتبارها صحيحةً، ومن المعقول تماماً تصديقها؛ غالباً ما ترد في هذا السياق أمثلة كمثل فضيحة ووترغيت Watergate وإيران-كونترا Iran-Contra، بينما يمكن أن يندرج ضمن هذا الوصف أيضاً أي خبر دقيق عن انقلاب مفاجئ أو اغتيال (باستثناء الاغتيالات التي تجري على يد قاتلٍ مسلح وحيد).

أما إن نحن أردنا تعريفاً أكثر ضبطاً، فينبغي أن ينطوي على افتراض نجاح المؤامرة عموماً وعلى نطاق واسع، أي افتراض أن تكون قد نجحت في تحقيق غاياتها، وتدبّرت أمر هذا النجاح من دون أن تكشف عن دورها الحقيقي في ذلك. لعلّ قضية اغتيال الرئيس الأمريكي الأسبق جون كينيدي هي من بين أكثر الحوادث في العصر الحديث التي جرى التنظير لها ضمن إطار نظرية المؤامرة. تقول إحدى النظريات إن المافيا كانت وراء عملية القتل، بالتحالف مع وكالة الاستخبارات المركزية CIA ومكتب التحقيقات الفيدرالي FBI وكوبا و/أو ليندون جونسون[23] (هيّا، لك أن تنتقي منها ما شئت!). يرجع جزءٌ مما يجعل كل هذا التحليل مندرجاً تحت مسمى نظرية المؤامرة، إلى ما يقوم عليه من اعتبار أن القوى التي تقف وراء الاغتيال نجحت بالفعل في تجنّب انكشاف الدور الذي أدّته في العملية (بالرغم من أنّ استطلاعاً للرأي أجرته فوكس نيوز عام 2004 كان قد أظهر أنّ 14 في المئة فقط من الأمريكيين يعتقدون بأننا بتنا نعرف بالفعل كل الحقائق عن الاغتيال، وأنّ 25 في المئة فقط يعتقدون أنه عمل فردي).

يمكن أن نتبنى تعريفاً أضيق تكون نظرية المؤامرة وفقاً له نظريةً غير عقلانية بالتعريف، أو نظرية مجنونة - لعلّ هذا التعريف يتوافق مع الصورة الشائعة عن نظريات المؤامرة، ومن شأنه أن يساعد في تفسير إحجام الكثير من الناس عن التعريف بأنفسهم باعتبارهم أنصاراً لنظرية المؤامرة. غير أنّ إدراج جنون نظريات المؤامرة في صلب تعريفها يجعل من الصعوبة بمكان طرح الأسئلة ذات الأهمية حول ما الذي ينبغي علينا تصديقه، ومن ذا الذي من المعقول الوثوق به، وأيٌّ من نظريات المؤامرة هي تلك التي قد تكون صحيحة. كما أنه يقود إلى طمس حدود التمييز بين التأملات الصّرف - يحيا إلفيس[24]! - والنظريات التي لا تبدو مجنونة تماماً ما إن نبدأ التأمل فيها. (لك أن تدرج هنا المثال الذي تشاء). لذلك دعونا نعتمد تعريفاً أقل نزوعاً إلى إطلاق الأحكام، تعريفاً يرى أنّ نظرية المؤامرة إنما تنطوي على رؤيةٍ تقول بحدوث تآمر ناجح، أي تآمرٍ استطاع تحقيق غرضه الرئيس، وتدبّر في الوقت نفسه أمر إخفاء طبيعته الحقّة.

كحالنا أمام أي فكرة معقدة، يستلزم منا اتخاذ قرار الاعتقاد بصحة نظريةِ مؤامرةٍ ما أن نجري مفاضلةً بين الأدلة التي يشير كلّ منها إلى اتجاه، وأن نقوّم درجة التعويل النسبي التي يمكن أن نضعها في مختلف مصادر المعلومات المتاحة. بمن نستطيع الوثوق، وبماذا؟ لا توجد استراتيجية آلية وشمولية يمكن اعتمادها للإجابة عن هذه الأسئلة، ولهذا السبب نجد أحياناً عدم اتفاق بين أشخاص، وإن كانوا يتسمون جميعاً بالعقلانية، في شأن الاعتقاد الذي يجب تبنيه، سواءٌ في قاعات المحاكمِ، أو في مجالات العلم أو السياسة أو الدين، أو حتى في ما يخص قضايا أخرى أكثر اعتياديةً. يتطلب اتخاذك للقرار إدراكاً للبراهين التي من شأنها أن تدعم وجهة النظر التي تميل

إليها، لكنه يقتضي أيضاً أن تتمكن من تفسير عدم صحة البراهين والمصادر التي تشير إلى عكس ما تعتقده؛ إذا كان المتّهم بريئاً، فلماذا وجِدت بصمات أصابعه في موقع الحادثة؟ وإن كانت سالي نباتيّةً، فكيف أمكن أن نصدفها في مطعم ستيك هاوس للحوم؟ ليس بمقدورنا أن نشرح دائماً كلّ جانب من جوانب البراهين المتضادّة، لكنّ من واجبنا أن نحاول ذلك ما دمنا نسعى لأن نكون عقلانيين في اتخاذ قرارنا.

تجعل نظريات المؤامرة من أداء هذا الواجب أمراً يسيراً. فهي غالباً ما تحمل طابع عزلٍ ذاتي عبر تقديم تفسير مُعدٍّ مسبقاً لبراهين تبدو إشكاليّة تماماً، ها هنا أمثلة على ذلك: **بالطبع** يظهر الأمر كما لو لم تكن هناك مؤامرة، وهذا يرجع بالضبط إلى نجاح هذه المؤامرة؛ **بالطبع** وجد تقرير لجنة وارن[25] Warren Commission أنّ ري هارفي أوزوالد Lee Harvey Oswald كان قاتلاً منفرداً، إذ غطّت كلّ من المافيا ومكتب التحقيقات الفيدرالي FBI ووكالة الاستخبارات المركزية CIA بفاعلية كلّ أثر من شأنه السماح بتعقّبها، و/أو أنها أثرت في تقرير اللجنة (التي ضمت بين أعضائها مديراً سابقاً لوكالة الاستخبارات المركزية)؛ و**بالطبع** يستمر رواد فضاء مهمة أبولو 11 في الادعاء بأنهم حطّوا بالفعل على سطح القمر، فاعترافهم بعكس ذلك يعني فقدان مكانتهم البطولية، والمخاطرة بتلقي عقوبةٍ من يدري إلى أيّ مدى يمكن أن تصل.

وكما يبيّن الفيلسوف براين كيلي Brian Keeley، فإنّ من ينظِّر لنظرية المؤامرة، يرى نفسه (أو أحياناً، ترى نفسها) باعتباره يقوم بعملية بحث في مجال يسعى هو بذاته، وبكل همّةٍ، لأن يحبط عملية البحث هذه؛ ولعلّ في هذا ما يبرر تبنيه نهجاً متشكّكاً في مقاربة البراهين الظاهرة. إذ ينبغي علينا، وفق وجهة النظر هذه، مقاربة المعطيات والمصادر بعين الريبة. وما إن ننطلق من موقف كهذا، حتى يصبح من الصعوبة إيجاد براهين قادرة على إدخال تغيير في نظرتنا بما يجعلها أكثر وثوقية. وبشكل أعمّ، إن نحن تبنّينا موقف حكم ضمني قائم على التشكيك بما يقوله الآخرون، فمن غير المرجّح أن نتمكّن من تجميع براهين مستقلة على إمكان التعويل عليهم بموثوقية.

يتمحور انعدام الثقة هنا حول انعدام النزاهة، من خلال فكرة التستر، أكثر مما يدور حول جانب الكفاءة. والواقع أنّ نظريات المؤامرة تتطلّب وجود درجة كبيرة من احترام سلطة أولئك الذين من المفترض أنهم منخرطون في التآمر. ليس مفاجئاً إذاً أن تكون المنظمات المنخرطة في مقتل كينيدي تبعاً لنظريات المؤامرة هي تلك المعروفة مسبقاً بقوّتها وفاعليتها. إذ سيكون من غير المنطقي اتهام نادي الدومينو المحلي مثلاً بتدبير عملية التستر على مقتل كينيدي، إلا إن نحن افترضنا وجود علاقة معقّدة تجمع نادي الدومينو بهيئات أخرى أكثر نفوذاً. نعم بإمكان مسلح منفرد أو مجموعة صغيرة من المتآمرين تنفيذ عملية اغتيال، غير أنّ إخفاء الأمر على نطاق واسع يستلزم سلطة ونفوذاً.

يشكّل كلٌّ من نفوذ وكفاءة المجموعات المنخرطة في الفعل مكوّناً رئيساً في حكاية حدوثه، أكان الأمر يتعلّق باغتيال أو بهبوط مزيف على سطح القمر أو بعملية اختطاف المغني إلفيس بريسلي؛ غير أنّ أهميّة النفوذ والكفاءة كمكوِّنين في الحكاية إنما تزداد وتتعزّز عندما يتعلّق الأمر بفهم كيف جرى التستّر عليها، ثمّ كيف أمكن الحفاظ على هذا التستّر. والواقع أنّ مسألة التستر هذه تظهر في

حالات كثيرة باعتبارها المهمّة الأكثر صعوبة، وهي بالتالي نقطة الضعف في نظرية المؤامرة؛ ذلك أننا إن تأملنا في العدد الهائل من الأشخاص الذين تطلّب الأمر انخراطهم في مسألة الهبوط الزائف على سطح القمر، فسيكون من الملائم التساؤل عن مدى معقولية أن يتم حمل كلّ هؤلاء معاً على التزام الصمت؟

ينطوي أيّ تقدير لإمكان الوثوق بشخص ما على حكمٍ في شأن دوافعه المحتملة، وسماته الشخصية، وما يواجه من عوامل تحفيز خارجية. تشتمل نظريات المؤامرة عادةً على حكاية عن دوافع شريرة أو أنانية تحرِّك الأفراد المنخرطين في التآمر. لكن حتى مع الإقرار بذلك، يبقى من الضروري تقويم تكاليف التستّر ومخاطره، والموازنة في ما بينها - فإذا ما كانت هذه التنظيمات متنفِّذة وعديمة الرحمة، ما الذي سيدفعها إذاً لأن تكلّف نفسها عناء تحقيق مقاصدها بوسائل سرية؟ يتطلّب تنظير المؤامرة موقفاً شمولياً يقوم على الارتياب، وهو موقف تصعب زعزعته بالتفكير المتعقِّل وحده.

الثقة بالعلاقات الدولية

غالباً ما يدور الانشغال الرئيس للدراسات التي تتناول العلاقات الدولية حول آليات اندلاع النزاعات وانتهائها، والتفاوض على المعاهدات، وأساليب عمل المنظمات الدولية، وكيفية تفاعل الدول في سياقات متنوعة. أحياناً، تلعب الثقة - وانعدامها - دوراً مهمّاً في تفسير هذه الظواهر، إما بكونها جزءاً من نموذج عام للتفاعل، أو لدى تطبيقها على دراسات حالة بعينها. لماذا نشأت الحرب الباردة؟ وكيف انتهت أخيراً إلى تسوية من دون أن تنقلب إلى حرب ساخنة؟ لماذا استطاعت دول أوروبا الغربية تدبُّر أمر انتقالٍ سريع نسبيّاً من حرب شاملة في أربعينيات القرن العشرين إلى تعزيز مستمر لمستويات التعاون الاقتصادي والسياسي؟ كيف تنمو الخصومات البين عرقية، وهل بالإمكان احتواؤها؟

يمكن أن نتناول علاقات الثقة - أو انعدامها - باعتبارها تقوم بين الدول، أو بين القادة الأفراد أو المفاوضين، أو بين «جهات فاعلة غير حكومية»، بما فيها المنظمات غير الحكومية NGOs والشركات المتعددة الجنسيات، والجماعات الإرهابية، والمجموعات الدينية أو العرقية التي قد تتجاوز حدود الدولة. وقد تقوم الثقة، أو لا تقوم، بين أعضاء ينتمون إلى فئات مختلفة. مثلاً، قد لا يثق دبلوماسي أو رئيسٌ ما بجماعة عرقية برمّتها، أو قد يثق بدولة أجنبية؛ بينما تكون منظمة غير حكومية كمثل الصليب/الهلال الأحمر الدولي موضع ثقة الدول والأفراد معاً. ولعل الخلاف الكبير حول الطريقة الأكثر نجاعة لتناول الثقة في العلاقات الدولية إنما يرجع إلى احتوائها على هذا النطاق الواسع من المؤتمِنين والمؤتَمَنين (أو غير المؤتمِنين وغير المؤتَمَنين) المحتملين؛ ولقد طُبِّق على هذا الميدان العديد من المقاربات التي سبق ورأيناها في مجالات وفروع معرفية أخرى.

تقوم إحدى المقاربات بصورة أساسية على اعتبارات تتعلّق بالمخاطر المحسوبة، وبالتنبؤ بالفعل الذي سيصدر عن الدول أو الجهات الفاعلة غير الحكومية أو الأفراد. تعني الثقة إذاً وفقاً لهذه

الصورة إطلاق حكم في شأنٍ ما يُحتمل أن يقوم به الآخر، وذلك بالاستناد إلى ما نحمله من تصوّر عن حوافزه ومصالحه، ثمّ اتخاذ قرارٍ بشأن ما إذا كان من المجدي المجازفة بعض الشيء، رغم ما قد تنطوي عليه هذه المجازفة من درجة ضعف. هذا بالذات هو نوع الثقة موضعَ الرهان في «ألعاب الثقة» التي يجريها الباحثون في الاقتصاد، والتي تقوم على منح المشاركين مبلغاً أوليّاً من المال يمكنهم إما الاحتفاظ به لأنفسهم، أو المراهنة به على «استثمار» في شريك، أملاً في جني عوائد متعاظمة.

نجد في المقابل مقاربةً أخرى تحمل شحنة عاطفية، أو شحنة أخلاقية أكبر؛ وهي تركّز على الثقة باعتبارها نوعاً من التفاؤل النسبي بأن الآخر سيقوم بما يجب، أو أنه سيتصرف بإيثار. لعلّ هذا هو نوع الثقة الذي يتوخّاه السياسيون والدبلوماسيون البريطانيون ممن يتحدثون بنبرة ملؤها الأمل عن «العلاقة المميزة» التي تجمع المملكة المتحدة بالولايات المتحدة: يُفترض بهذه العلاقة أن تكون منبنية على صداقة طويلة الأمد بين البلدين، وتنطوي على تقارب ثقافي وعلى قيم مشتركة، أي أنها ليست مجرّد اجتماع مصالح بين دولتين صادف أن تلاقت مصالحهما الراهنة على الساحة الدولية. والواقع أنّ جزءاً من الآمال المعلّقة على هذه العلاقة المميزة هو أن تقوم الولايات المتحدة بمساعدة المملكة المتحدة حتى وإن لم يصبّ الأمر في مصلحة الأمة الأمريكية صراحةً (بالرغم من أنّ طرح أمثلة في هذا الشأن يصبح أيسر كثيراً عندما تكون المصلحة متحقِّقة لكلتا الجهتين معاً).

لا ريب في أن تناول الثقة تبعاً لهذه الاعتبارات المختلفة سيقود بدوره إلى إطلاق أحكام متباينة في ما يخص الحالات التي يمكن في إطارها أن يحدث تعاون بين الدول، فتصير قادرة على التنبؤ بسلوك بعضها البعض؛ ويرجع الأمر ببساطة إلى وجود معرفة متبادلة بالقيود التي تحكم عمل كل واحدة منها. أثناء الحرب الباردة، كان لدى كلّ من الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي أسباب وجيهة للاعتقاد بأنّ لكلّ منهما القدرة على توجيه الضربة الثانية؛ أي بأنه سيكون بوسع كلّ منهما الرد على هجوم نووي مدمّر بشنّ هجوم مضاد. وعليه فلن يكون متاحاً للمعتدي تحقيق تدمير كليٍّ وشامل للقدرة النووية للهدف بضربة واحدة. وضعَ مبدأ التدمير المؤكّد المتبادل (Mutually Assured Destruction (MAD هذا قيوداً عامة على سلوك كلتا الدولتين، في ضوء افتراض السلامة الذي يقول بأن لدى كلّ واحدة منهما إرادة في البقاء والازدهار، ما يعني أنه بات بالإمكان التنبؤ بسلوكهما من مناحٍ متعددة. (لنقارن هذه الحالة بوضعٍ يقوم على وجود قوة ساحقة واحدة، أو على وجود دولة مخبولة تماماً ومختلّة وظيفيّاً إلى الحدّ الذي يجعلنا غير قادرين على افتراض أنها ستعطي الأولوية حتى لبقائها بالذات).

هل هذه حالة ثقة؟ إن نحن نظرنا إليها أوليّاً من زاوية المخاطر المحسوبة والتنبؤ، فالجواب هو نعم. إذ تمكّنت هاتان القوّتان العظميان من تكوين فكرة ملائمة عما يجمعهما من نقاط ضعف، وعن قوتهما ومصالحهما؛ وبالتالي من اتخاذ قرارات مستنيرة على هذا الأساس. لكن وفي المقابل، إن نحن نظرنا إليها أوليّاً من زاوية العلاقات، والإيثار، والمشاعر، والطابع الأخلاقي؛ فسيصير الجواب عندئذ هو لا. فلكل واحدة من هاتين القوتين العظميين قيم وأيديولوجيا مختلفة، ولقد أدركتا

أنّ ما من حبّ تائهٍ بينهما، كما لم تعتقد أيّ منهما أنّ الأخرى تكبح نفسها بدافعٍ من العطف الإنساني أو الإرادة الطيبة أو الرغبة في فعل ما هو صواب.

نتوصّل في الغالب إلى إدراك أنّه يمكن لمختلف المفاهيم المتعلقة بالثقة أن تنطوي على فائدة تبعاً لتباين السياقات: نرى كيف كان أحد أنواع الثقة متاحاً بسهولة خلال الحرب الباردة، في حين بدا الوصول إلى النوع الآخر أصعب كثيراً. ما من سبب خاص يدفعنا إلى الإلحاح على أنّ نوعاً واحداً دون غيره هو ما يمثّل الثقة الحقيقية، ما دام بإمكان كلا المفهومين أن يكون فاعلاً. بيد أنّ ما يهمنا هنا هو إدراك وجود أكثر من مفهوم واحد للثقة، وضرورة الحذر بشكل خاص من الاعتماد على حدسنا أو دراستنا لأحد أنواع الثقة، والانطلاق من ذلك إلى الافتراض خطأً بأنه سينطبق على النوع الآخر.

على سبيل المثال، درس علماء النفس الاجتماعي استعداد الناس للوثوق ببعضهم البعض وللتعاون معاً، ولاحظوا اختلاف المسألة باختلاف الأفراد وباختلاف الظروف. هل نستطيع تطبيق هذه النتائج على العلاقات الدولية؟ لا ريب في أنّ من المفيد تماماً تقصّي المسألة، لكن علينا أن نلحظ بعناية نقطةً بالغة الأهمية، وهي أن تكون «الثقة» التي يدرسها فرع أكاديمي ما، هي ذاتها «الثقة» التي يُعنى بها الفرع الآخر. كما ينبغي أن نتوخى الحذر عند توسيع نطاق مواقف الثقة والتعاون في العمل بين الأشخاص بوصفهم أفراداً، لتطبيقها على العلاقات بين الأشخاص والدول، وعلى علاقات الدول ببعضها البعض. غالباً ما يجري تناول الدول والشركات بمشابهةٍ مع الأفراد، غير أنّ لهذا القياس حدوداً ينبغي أن يقف عندها.

أخيراً، قد تتعلّق الثقة في مجال العلاقات الدولية بالنزاهة أو بالكفاءة أو بكلتيهما معاً. يعتمد إمكان الوثوق بدولة ما لجهة تنفيذ ما تمليه عليها تعهداتها على نيتها اليوم في التنفيذ، أو حتى على ما إذا كانت يوماً قد نوت أن تفعل. غير أنه يتوقف أيضاً على مدى امتلاكها للأدوات والموارد الأخرى اللازمة لجعل هذا التنفيذ ممكناً. لا يمكن الوثوق بالقادة الضعفاء إن هم لم يمتلكوا رأس المال السياسي اللازم للوفاء بعهودهم، ولا يمكن أن تدخل الدول الفاشلة في اتفاقيات أصلاً، ما يعني أنها ليست مرشحة للثقة، أو لانعدامها.

خلاصــة أهمية أن تكون جديراً بالثقة

خلاصــة
أهمية أن تكون جديراً بالثقة

ما الأكثر أهمية بالنتيجة، أهي الثقة أم الجدارة بها؟ تكون الثقة خياراً سليماً إن هي اتسقت مع الجدارة بها أو أفضت إليها؛ أما حين تضع ثقتك بمن هو غير أهل لها، فأنت أمام وصفةٍ للغدر والخذلان والاستغلال. كما يمكن أن تكون الثقة إخفاقاً إن نحن أسأنا فهم مصالح والتزامات الآخرين، حتى وإن لم يكونوا بطبيعتهم غير جديرين بالثقة. فأنا إن كنت لا أعلم شيئاً عن رغباتك أو لا آبه بها، وإن كنتُ حاولت أن أوضِّح لك بأنني غير قادرة على مساعدتك أو غير راغبة في ذلك؛ فسيكون من الخطأ أن تثق بي، من دون أن يعني هذا إثباتاً لعدم أهليتي للثقة. قد أبدو فظّة أو غير متعاونة، نعم ربما، لكنني بموقفي هذا لست مخادعة، ولا عديمة الكفاءة؛ لست غير أهلٍ للثقة. في هذه الحالة ليس عليك أن تثق بي، أو ألا تثق: بوسعك أن تتنبأ بأنني لن أقدم لك يد المساعدة، لكن ما من حاجة لأن تنظر إلى الأمر باعتباره انتهاكاً للثقة.

هل للجدارة بالثقة قيمة في ذاتها، أم أنّ قيمتها تتأتّى من جذبها لثقة الآخرين فحسب؟ صادفنا في هذا الكتاب أنواعاً عدّة متباينة من الجدارة بالثقة، لم يكن سوى للبعض منها قيمة في ذاته. على سبيل المثال، في «ألعاب الثقة» التي شكّلت موضوع دراسةٍ لدى باحثي الاقتصاد، ترقى الجدارة بالثقة إلى استعدادٍ لإرجاع حصةٍ من هدية مُنحت عفو الخاطر من طرف شخص ما. (لنتذكّر أنّ بإمكان اللاعب الأول أن يختار تسليم بعض المال، فيقوم الباحث المُجرِّب عندها بمضاعفته ثلاث مرات، ثمّ يختار اللاعب الثاني المبلغ الذي سيعيده إلى اللاعب الأول، وله ألّا يعيد شيئاً مطلقاً). ما من إلزام خارجي يفرض على اللاعب الثاني إعادة بعض المال - فاللاعب الأول لا يتضوّر جوعاً، وهو ليس مشرّداً بلا مأوى - كما لا يوجد اتفاق مسبق من أي نوع بين كلا اللاعبَين. أضف إلى ذلك أنّ قرار اللاعب الثاني لا يؤثر في المبلغ الكليّ الذي أتاحته مضاعفة الباحث للمال. تقتصر قيمة الجدارة بالثقة في سياق كهذا على مقدار ما تسهم به من تيسير سيرورة الجولات اللاحقة من اللعبة، وتشجيع اللاعب الأول على المزيد من المجازفة، وتمكين الباحث المجرِّب من ضخ المزيد من المال. وتبعاً لهيكلية اللعب، قد يتحصّل اللاعب الثاني، أو لا، على منفعة في المدى الطويل.

قد ينطوي هذا التعاون المستقبلي، ومعه المال المضاف، على قيمة كبيرة في حد ذاتها، أقلّه في مواقف الحياة الواقعية التي تروم الألعاب إلى تصميم نماذج عنها. ففي حال وجود هدف ذي أهمية،

يصبح بإمكان تعاون من هذا القبيل أن يُعززه، عندها سيلعب هذا الهدف دوراً في توفير الأساس المنطقي لتطوير هذا النوع من الجدارة بالثقة. بيد أنّ المسألة برمّتها تدور في الواقع حول طبيعة الهدف: فإذا ما نشأ تعاون بين شركتين بغية نهب عملائهما، أو إذا ما تعاون تنظيم إرهابي مع دولة مارقة كوسيلة لتحقيق مصالحهما المشتركة ذات الغايات العنيفة؛ يصير التعاون عندها أمراً نرغب في تعطيله لا في تشجيعه.

أما غير ذلك من ضروب الجدارة بالثقة الأكثر ثراءً، فتبرهن على قيمة في حد ذاتها. لا تقف جدوى النزاهة، على سبيل المثال، عند حدود دورها في تعزيز أهداف أخرى: بل هي سمة تستحق أن نمتلكها بذاتها ولذاتها. لكنّ قولنا هذا لا يضعها على الدوام في موضع الاعتبار الأكثر أهمية، ولا يعني أن من غير الوارد بالمطلق التضحية بها لصالح غايات أخرى. لنتخيّل مثلاً قاتلاً يقف على بابك باحثاً عن صديقك، لا ريب أنّ بإمكانك هنا أن تكذب في شأن مكان وجوده، لا، بل ويجب عليك ذلك. لكنّ التخلي عن النزاهة لأن غايات أخرى تستلزم ذلك يحمل مع ذلك في طياته بعض التضحية، وينطوي على بعض الأسف. أو أنه يجب أن يكون كذلك.

وفي العموم، فإن الممارسة القائمة على الارتقاء إلى المستوى الذي يتطلبه منا الوفاء بالتزاماتنا - أي أن نتفكّر مليّاً في ما نتولاه من التزامات، ثم نتأكد من الوفاء بها - هي ضرب من ضروب الجدارة بالثقة، يحمل قيمة في ذاته. ينطبق هذا الأمر على الارتقاء إلى مستوى التزاماتنا في ما يخص أقوالنا، والذي يقتضي أن نتفكّر في ما نختار أن نتكلم بشأنه، وأن نتسم بالنزاهة، وألا نقدم أنفسنا على أننا أصحاب معرفة تتجاوز في الواقع حدود ما نحن عليه بالفعل. غير أن هذا النوع من الجدارة بالثقة قد يحمل بدوره قيمة هائلة على المستوى العملي، خصوصاً عندما تكون الالتزامات ذات شأن كبير، بالنسبة إليك أو إلى الغير.

لهذه الجدارة بالثقة قيمة عمليّة حينما تجتذب إليها الثقة؛ ذلك أنّ كونك موضع ثقة هو شرط مسبق لكل أنواع السعي المجزي، ويصعب تحقيق إنجازات تذكر في حال لم يثق الآخرون بما تقول، أو بأنك ستفي بالتزاماتك. إن كونك جديراً بالثقة لهو أمر يجعلك تستحق ثقة الآخرين، وحيثما أمكنك الإشارة إلى ذلك بفاعلية، ستكون الثقة من نصيبك.

لا نستطيع الإشارة إلى مصداقيتنا في كل حالة على حدةٍ، أو على الأقل ليس عندما يتعلق الأمر بالحالات ذات الأهمية الكبرى. يمكن أن تكون الثقة أكثر قيمة وأكثر خطورة في المواقف التي لا تتيح للمؤتمَن فرصة البرهنة بشكل مباشر على جدارته بها. فأنا لا أستطيع أن أبرهن لك بشكل مباشر على نزاهتي إلا في حال امتلاكك مصدراً مستقلاً للتثبُّت من شهادتي؛ لكن بالمقابل، إن أنت امتلكت هذا المصدر المستقل، فلن تعود مسألة أن تثق أو لا تثق بي ذات أهمية تذكر. أستطيع أن أثبت لك مهارتي ومعارفي إن أنت تركتني أفعل، لكنك في حالات كثيرة ستعجز عن منحي هذه الفرصة ما لم تعطني بعض الثقة الأولية.

من هنا تأتي أهمية الاتساق. يحكم أحدنا على جدارة الآخر بالثقة بالاستناد جزئيّاً إلى سجلّ متابعة. غير أنّ هذا النوع من التفكير الاستقرائي الذي يمتد من الماضي إلى الحاضر وباتجاه المستقبل، يكون مقبولاً في حالة واحدة فحسب، هي حالة وجود نمط راسخ يمكن تتبعه. فإن أنا كنت عشوائيّاً

في ما يخص الوفاء بالتزاماتي - كأن أبذل أحياناً جهوداً كبيرة للوفاء بوعودي، وأتجاهلها تماماً في أحيانٍ أخرى - أو إن كنت أكذب بشكل عرضي، ولكن عشوائيّ أيضاً؛ فسيتعذر عليك أن تبني ثقتك بي وتأتمنني حتى بعد أن تحصي عدداً من الوقائع التي اتسم فيها سلوكي بالجدارة بالثقة.

يرى علماء النفس الاجتماعي بأننا عرضة لـ«تحيز المراسلة» Correspondence bias أو «خطأ الإسناد الأساسي» Fundamental attribution error. ويقصد به أننا ننزع إلى المبالغة في تقدير درجة ارتباط سلوك الناس بسماتهم الشخصية واستعداداتهم الجوهرية؛ في حين ننزع في المقابل إلى المبالغة في خفض تقدير درجة ارتباط سلوك الأشخاص بالسمات العَرضية التي تحكم الموقف الذي يجدون أنفسهم فيه. تصور أنك تمر في شارعٍ بزوجين يتصايحان بغضب، ما الذي ستفكر فيه؟ هل ستفترض أن من سماتهما الشخصية حدة الطبع والاضطراب، أم ستميل إلى افتراض أنهما يمران بأزمة من شأنها تغيير مسار حياتهما؟ وماذا عن مدير متجر يدير عمل مساعديه بكثير من الفاعلية، هل ترى في ذلك طبعاً شخصيّاً يتسم بالحزم، أم مجرد جزء من مقتضيات الوظيفة؟

عندما نرى الناس يتصرفون بطرائق تبدو جديرة بالثقة ظاهريّاً، فيتكلمون بنزاهة ويحفظون عهودهم، فإننا ننزع إلى الاستنتاج بأنهم أشخاص جديرون بالثقة في جوهرهم. وعلى العكس من ذلك، حين نشهد خداعاً أو فشلاً في إتمام التزامات، فإننا نميل إلى إرجاع الأمر إلى عيب في الشخصية، أو إلى انعدام الجدارة بالثقة. وهو حكمٌ من شأنه أن يترك آثاراً عملية طويلة الأمد في جذب الجدارة بالثقة للثقة، وفي جذب انعدام الجدارة بالثقة للشك.

وكحال الأفراد، إذا ما أرادت المؤسسات أن تحظى بالثقة - وهي غالباً ما تسعى لذلك - فسيكون عليها عندئذ التفكير في الجدارة بالثقة وفق هذا المعنى الأكثر ثراء. أي أنها ستحتاج إلى تطوير وإثبات استعدادها وقدرتها على الارتقاء إلى مستوى ما تعهدت به من التزامات؛ وذلك من خلال الوفاء بالالتزامات التي تولتها مسبقاً والتفكير مليّاً قبل تبني التزامات جديدة، على حدٍّ سواء.
ينطوي أحد جوانب الظهور بمظهر الجدارة بالثقة على تصريح علني بما لن يكون إنجازه ممكناً، أو بما لن يندرج ضمن مساعي العمل ضمن إطار زمني محدد. فإطلاق الوعود بإفراط قد يقود إلى سلوك غير جدير بالثقة، تماماً مثلما يقود إليه بيسر وسهولة كلٌّ من الإرادة السيئة وغياب الكفاءة.

للجدارة بالثقة موضع محوري في العديد من مجالات الحياة. ما يعني أننا إن كنا نهتم بالإنصاف، وبمنح الفرص للجميع على قدم المساواة، فينبغي أن ننشغل أيضاً بأن يحصل كل فرد على فرصة لتطوير الجدارة بالثقة والبرهنة عليها. قد تكون التكلفة الشخصية المترتبة على التعهد بالتزامات والوفاء بها مرتفعةً، ويمكن لها أن تكون مرتفعةً بشكل خاص لدى أولئك الذين لا يمتلكون سوى قدر ضئيل نسبيّاً من رأس المال المادي أو الاجتماعي أو الإعلامي. من الأسهل بطبيعة الحال أن تكون نزيهاً بشأن ما يترتب عليك دفعه من ضرائب إن كنت قادراً على دفع فاتورتك التالية في حينها، ومن الأسهل أن تصل إلى موعدك في الوقت المحدد إن توافرت لك وسائل نقل موثوقة تستطيع التعويل عليها، ومن الأسهل أن تدرك عواقب توقيع عقود ما، أو قبول عروض، أو تحمل مسؤوليات؛ إن كنت محاطاً بأصدقاء تستطيع الاعتماد عليهم في نصحك، وأتيحت لك المعلومات بيسر وسرعة.

يعني «تحيز المراسلة» أننا نقلل من شأن مدى تأثّرنا بأوضاعنا الخاصة، في كلّ الأحوال أكانت حسنة أم سيئة. وبالتالي قد تصير عواقب الوقوع في موقف صعب مضاعفةً: إن كنت تمرّ بأوقات عصيبة فقد يصعب عليك الوفاء بالتزاماتك، وسيصعب في المقابل على الآخرين أن يدركوا ما تمرّ به من صعوبات بدلاً من الاكتفاء باتخاذ قرار إسقاطك من حسبانهم بكل بساطة بوصفك غير جدير بالثقة على الإطلاق. ينبغي التعامل بكثير من العناية مع الأحكام المتعلقة بالجدارة بالثقة.

مطـالعــات أخــرى

مطـالعـات أخـرى

لمحات عامة

يتمحور مؤلَّف رسل هاردن Russell Hardin التمهيدي الموسوم بـ *Trust* [الثقة] (Polity Press, 2006) حول العلوم السياسية والاجتماعية، في حين أن كتابه *Trust and Trustworthiness* [الثقة والجدارة بها] (Russell Sage Foundation, 2002) هو دراسة أكثر تفصيلاً في هذا الشأن. أمّا مؤلّف ماريك كون Marek Kohn المعنون *Trust: Self Interest and the Common* [الثقة: المصلحة الذاتية والصالح العام] (Oxford University Press, 2008) فهو تحقيق ذو طابع شخصيٍّ أكثر، عن الثقة في الحياة العامة والخاصة. من جانبه أُنجز كتاب *Building Trust: In Business, Politics, Relationships and Life* [بناء الثقة: في مجالات الأعمال والسياسة والعلاقات والحياة] (Oxford University Press, 2001) بتأليف مشترك جمع الفيلسوف روبرت سي. سولومون Robert C. Solomon وفرناندو فلوريس Fernando Flores وزير مالية التشيلي إبان حكم الليندي، والذي أصبح في ما بعد رجل أعمال ومستشاراً في الولايات المتحدة؛ وقد عملا معاً في البحث في علاقات الثقة على أسس تخصّ مجالات الأعمال/الإدارة.

الفصل الأول: ما الثقة وانعدامها؟

تتضمن *Stanford Encyclopedia of Philosophy* [موسوعة ستانفورد للفلسفة]، المتاحة على الإنترنت، مدخلاً عن Trust [الثقة]، تقدم فيه كارولين ماكليود Carolyn McLeod مراجعات للمقاربات الفلسفية وعرضاً للمزيد من المطالعات. وفي الموسوعة ذاتها مدخل يتناول Pascal's Wager [رهان باسكال]، كتبه آلان هاجيك Alan Hájek. كما نجد في المقالات المعنونة Distrust [انعدام الثقة]، والتي حررها رسل هاردن (Russell Sage Foundation, 2004)، بحثاً في انعدام الثقة بذاته.

الفصل الثاني: لماذا الثقة وانعدامها مسألتان مهمتان؟

نشرت مشاركات أونورا أونيل Onora O'Neill في محاضرات ريث على إذاعة بي بي سي تحت عنوان *A Question of Trust* [مسألة ثقة] (Cambridge University Press, 2002). ورقة برونو إس فراي Bruno S. Frey هي: «Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty» [هل تزيد المراقبة من جهود العمل؟ المنافسة بين الثقة والولاء]، ونُشرت في مجلة *Economic Inquiry* XXXI (1993). تظهر دراسة داير وتشو Dyer and Chu في الكتاب المعنون بـ *Organizational Trust: A Reader* [الثقة التنظيمية: وحدة قراءة]، من تحرير رودريك إم كرامر (Roderick M. Kramer (Oxford University Press, 2006؛ تعدّ مجموعة كرامر مرجعاً مفيداً للطلبة الذين يدرسون الإدارة.

الفصل الثالث: تطوير الثقة والتعاون

أعيدت طباعة العديد من الأوراق البحثية ذات الصلة في *Trust and Reciprocity* [الثقة والمعاملة بالمثل] (Russell Sage Foundation, 2003)، وحررها كلٌّ من إلينور أوستروم Elinor Ostrom وجيمس ووكر James Walker. يمكن العثور على نص وفيديو خطاب أوستروم لدى تسلّمها جائزة نوبل على الرابط: www.nobelprize.org. ورقة أكسلرود وهاملتون Axelrod and Hamilton هي: «The Evolution of Cooperation» [تطور التعاون]، نشرت في مجلة *Science* (1981)؛ أما ورقة كوزميدس وتوبي Cosmides and Tooby فهي: «Cognitive Adaptations for Social Exchange» [التكييفات المعرفية للتبادل الاجتماعي] ضمن مؤلّف *The Adapted Mind* [العقل المُكيَّف]، من تحرير باركو وكوزميدس وتوبي (Barkow, Cosmides and Tooby Oxford University Press, 1992). يقدّم كيفن إن. لالاند Kevin N. Laland وجيليان آر. براون Gillian R. Brown في كتابهما الموسوم بـ *Sense and Nonsense: Evolutionary Perspectives on Human Behaviour* [المعنى واللامعنى: وجهات نظر تطورية حول السلوك البشري]، (Cambridge University Press, 2002) مراجعات واضحة لقضايا اصطفاء القرابة، والغيرية المتبادلة وكشف المحتال؛ في حين تستكشف جانيت رادكليف ريتشاردز Janet Radcliffe Richards في كتابها المعنون *Human Nature after Darwin: A Philosophical Introduction* [الطبيعة البشرية بعد دارون: مقدمة فلسفية] (Routledge, 2002) الروابط (أو غيابها) بين البيولوجيا والقيم الأخلاقية. يزودنا كتاب *Darwin* [دارون]، لمؤلِّفه تيم ليونس (Tim Lewens Routledge, 2007) بسياق مفيد في هذا الصدد.

الفصل الرابع: خذ المال وامضِ

يحتوي كتاب *Trust and Reciprocity* [الثقة والمعاملة بالمثل] الذي حرره كلّ من أوستروم و ووكر أوراقاً بحثية ذات صلة بهذا الفصل، بالإضافة إلى ارتباطه بالفصل السابق. كما نجد فصلاً عن المعاملة بالمثل في كتاب كين بينمور Ken Binmore الموسوم بـ *Game Theory: A Very Short Introduction* [لعبة الثقة: مقدمة موجزة] (Oxford University Press, 2007). قدّم بارتز وزكي وبولجر وأوشسنر Bartz, Zaki, Bolger, and Ochsner مراجعات للعمل على الأوكسيتوسين في ورقة بعنوان: «Social Effects of Oxytocin in Humans: Context and Person Matter» [التأثيرات الاجتماعية للأوكسيتوسين في البشر: للسياق وللشخص أهميتهما]، ونشرت في مجلة (Trends in Cognitive Science (15(7)(2011). يبحث كتاب *Bowling Alone* [لعب البولينغ منفرداً] (Simon and Schuster, 2000) لمؤلِّفه روبرت بوتنام Robert Putnam في الاتجاهات طويلة المدى لرأس المال الاجتماعي والجماعة الاجتماعية. وأخيراً يوجز جوزيف هينريش Joseph Henrich، ومجموعة المؤلفين المشاركين معه، دراساتهم للمجتمعات غير الصناعية في ورقة بعنوان: «*Homo Economicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies» [الكائن الاقتصادي: تجارب سلوكية في 15 من المجتمعات صغيرة النطاق]، نُشرت ضمن *American Economic Association Papers and Proceedings* [أوراق وجلسات عمل الرابطة الاقتصادية الأمريكية] (2001).

الفصل الخامس: في النزاهة وانعدامها

يستطلع إيان ليزلي Ian Leslie هذه القضايا بطريقة مُيسّرة في كتابه *Born Liars: Why We can't Live without Deceit* [كاذبون بالفطرة: لم لا نستطيع العيش من دون خداع] (Quercus, 2001)، ويعرض للمزيد من المطالعات. من جانبه، يؤسس بول إيكمان Paul Ekman لمقاربته الخاصة في كتابه *Telling Lies* [اختلاق الأكاذيب] (Norton, 2002). ورد بحث دارلينغ وداودي Darling and Dowdy الذي تناول الأمهات والمراهقين في كتاب *Interpersonal Trust during Childhood and Adolescence* [الثقة البينشخصية أثناء الطفولة والمراهقة] (Cambridge University Press, 2010) وهو من تحرير كين جاي. روتنبرغ Ken J. Rotenberg، وكذا بحث ساكاي Sakai عن التوائم وغيرهم من الإخوة والأخوات. يناقش سي آي جاي كودي C. A. J. Coady كلّاً من هيوم وريد في كتابة *Testimony: A Philosophical Study* [الشهادة: دراسة فلسفية] (,Clarendon 1992)، بينما يجمع سبيربر Sperber ومجموعة المؤلفين المشاركين معه عدة مقاربات معرفية معاً في بحث «Epistemic Vigilance» [اليقظة المعرفية] الذي نشر في مجلة *Mind and Language* (25)4 ا(2010). كتاب جوناردون جانيري Jonardon Ganeri الموسوم بـ

Philosophy in Classical India [الفلسفة في الهند الكلاسيكية] (Routledge,2001) يشق لنا درباً نحو فكر نيايا. يبحث كتاب ستيفن شابين Steven Shapin المعنون *A Social History Of Truth* [تاريخ اجتماعي للحقيقة] (Chicago University Press, 1994) في موضوع الشرف المقترن بالسادة. بحث سارة ستراود Sarah Stroud هو: «Epistemic Partiality in Friendship» [التحيز المعرفي في الصداقة]، ونُشِر في مجلة Ethics ا(116 (2006))؛ كما نجد مناقشتها المصوّرة مع سيمون كيلر Simon Keller على الموقع الإلكتروني لـ Philosophy TV (www.philostv.com).

الفصل السادس: المعرفة والخبرة

يبحث كتاب *Rethinking Expertise* [إعادة النظر في الخبرة] (Chicago University Press, 2007) لمؤلِّفيه هاري كولينز Harry Collins وروبرت إيفانز Robert Evans في ثقة العامة والخبرة في مجالات العلم التكنولوجيا. من جانبها تضع كارولين ماكليود Carolyn McLeod الثقة بالنفس في صلب القضايا الأخلاقية المتعلقة بالطب الإنجابي، وذلك في كتابها المعنون *Self-Trust and Reproductive Autonomy* [الثقة بالنفس والاستقلالية الإنجابية] (MIT Press, 2002). وأخيراً يستطلع كتاب *Epistemic Injustice* [اللاعدالة المعرفية] (Oxford University Press, 2007) لمؤلِّفته ميراندا فريكر Miranda Fricker السياسات وأشكال التعصب التي يمكن أن تؤثر في قراراتنا بشأن الثقة.

الفصل السابع: الثقة بالإنترنت

يغطي كتاب *Truth, Lies and Trust on the internet* [الحقيقة، والأكاذيب، والثقة بالإنترنت] (Routledge, 2009)، وهو من تأليف مونيكا تي. ويتي Monica T. Whitty وآدم إن. جوينسون Adam N. Joinson، العديد من الموضوعات ذات الصلة، مستنداً في ذلك بشكل رئيس إلى البحوث في مجال علم النفس. كرست مجلة الفلسفة الموسومة بـ *Episteme* عددها الصادر في شباط / فبراير 2009 لقضايا تتناول المعرفة والثقة وويكيبيديا.

الفصل الثامن: المؤسسات، والمؤامرات، والأمم

إن كتاب *Trust within and between Organizations* [الثقة داخل المنظمات وفي ما بينها] (Oxford University Press, 1998)، والذي قام على تحريره كريستيل لين Christel Lane وراينهارد باكمان Reinhard Bachmann؛ هو مجموعة من الأوراق

البحثية المتمحورة حول الأعمال. من جانبه يبحث كتاب أونورا أونويل Onora O’Neill المعنون *A Question of Trust* [مسألة ثقة] (Cambridge University Press, 2002) في الثقة بالمؤسسات وبأصحاب المهن. يناقش كتاب *Trust and Mistrust in International Relations* [الثقة وغيابها في العلاقات الدولية] (Princeton University Press, 2005) الثقة والتعاون، خصوصاً في ما يتعلق بالحرب الباردة. وأخيراً، يضم كتاب *Conspiracy Theories: The Philosophical Debate* [نظريات المؤامرة: المناقشة الفلسفية] (Ashgate, 2006)، وهو من تحرير ديفيد كودي David Coady، مجموعة رصينة نسبيّاً من الأوراق البحثية ومن ضمنها طبعة ثانية لمقالة براين كيلي Brian Keeley.

مسرد المصلحات والأعلام

مسرد المصلحات والأعلام

Y

Z

1. Fairtrade: التجارة العادلة، هي حركة اجتماعية ظهرت أوائل تسعينيات القرن العشرين، هدفها المعلن هو تشجع التنمية المستدامة عن طريق توفير ظروف تجارية أفضل للمنتجين والعمال المهمشين في البلدان النامية وضمان حقوقهم. (جميع الهوامش الواردة في الكتاب هي من إضافة المترجمة). ↑

2. Lollipop lady: السيدة حاملة المصاصة، تعبير يشير إلى حرّاس العبور وهم متطوعون لإدارة حركة المرور، يتمركزون خصوصاً أمام المدارس الابتدائية لتيسير عبور آمن للأطفال، ويحملون إشارة عبور على شكل مصاصة. ↑

3. الأوميترا (Omertà): هو «ميثاق الصمت» الذي يحكم قوانين عائلات المافيا. يقوم على منع التقدم بأي إفادة إلى الشرطة أو تزويدها أثناء التحقيقات بأي تفاصيل عن الجريمة أو بمعلومات عن مرتكبيها. وتقع عقوبة الموت على المخالف. ↑

4. Reproductive success: يُعَرَّف بأنه النجاح في تمرير الجينات إلى جيل تالٍ يستطيع بدوره تمريرها إلى الأجيال اللاحقة. ↑

5. أو الضربة بضربة، وهي استراتيجية تقوم على المعاملة بالمثل، فلا يجري تقديم المساعدة إلى من أخفق في تقديمها عند الحاجة إليه. ↑

6. Pleistocene period: يعرف أيضاً باسم العصر الجليدي أو العصر الحديث الأقرب. ↑

7. Oxytocin: الأوكسيتوسين هو من الهرمونات الببتيدية، يُخزَّن في الفص الخلفي للغدة النخامية ويستخدم عند حاجة الجسم إليه، له دور في تسريع الولادة وتحفيز الإرضاع وفي

العلاقة الحميمة بين الرجل والمرأة. ↑

8. تحيلنا المؤلفة هنا على رواية «حكايات بحيرة ووبيغون» (Lake Wobegon Days) للكاتب الأمريكي غاريسون كيلور Garrison Keillor الصادرة عام 1985. تحكي الرواية قصة مدينة خيالية يعتقد جميع سكانها أنهم في مستوىً أعلى من المتوسط من حيث الذكاء وروح الدعابة ومختلف القدرات الأخرى. أدت هذه الرواية إلى نشوء مفهوم «أثر بحيرة ووبيغون» والقائل بأن شيوع الاعتقاد لدى الأفراد بأن مستواهم أعلى من المتوسط العام هو نتاج للإفراط في تقدير الذات، إذ من غير الممكن إحصائيّاً أن تكون نسب من هم في مستوى فوق المتوسط كبيرة إلى هذا الحد. ↑

9. UK Houses of Parliament: أو قصر ويستمنستر Westminster Palace، هو قصر يقع في مدينة ويستمنستر في لندن بالمملكة المتحدة، ويجتمع فيه أعضاء البرلمان البريطاني. ↑

10. Members of the Lords: الغرفة الثانية للبرلمان في بريطانيا، تضم أعضاء معيَّنين من الخبراء والنبلاء والأساقفة. يكمل مجلس اللوردات عمل مجلس العموم المنتخب ويشترك معه في صنع وصياغة القوانين والتدقيق ومراجعة عمل وقرارات الحكومة. ↑

11. جاك واينبرغ هو ناشط في مجال البيئة وفي اليسار الجديد، ولِد عام 1940. كان منخرطاً في حركة حرية التعبير، وهي حراك طلابي شهدته جامعة بيركلي عام 1964. يشرح واينبرغ أن مصدر عبارة «لا تثق بأي أحد تجاوز الثلاثين» هي مقابلة كان أجراها مع إحدى الصحف، حين استفزّه المحاور مشيراً إلى أن قوى وأحزاباً معينة هي من يقف وراء حراكهم كطلبة محتجين في الجامعة، فأجاب غاضباً «نحن في حراكنا لا نثق بأي أحد تجاوز سن الثلاثين»، في محاولة منه لإيصال رسالة عن استقلالية الحراك التامة. ↑

12. Project Implicit: مشروع هارفرد لاختبارات التداعيات الضمنية. يمكن زيارة الموقع بالعربية على الرابط:

https://implicit.harvard.edu/implicit/arab_countries/ ↑

13. Gujarati: لغة هندوآرية، وهي اللغة الأولى في ولاية كجرات بالهند. ↑

14. عالم بريطاني في الكونيات والفيزياء الفلكية، وفلكي ملكي منذ عام 1995. ↑

15. تشير هنا إلى نجوم هوليوود براد بيت وأنجلينا جولي وجينيفر أنيستون والزيجات والحكايات التي جمعتهم. ↑

16. Opportunity cost: في نظرية الاقتصاد الجزئي، تكلفة الفرصة البديلة والمعروفة أيضاً باسم التكلفة البديلة، هي قيمة اختيار أفضل تكلفة بديلة عبر مرحلة اتخاذ القرار. عندما يشير الاقتصاديون إلى تكلفة الفرصة البديلة لأحد الموارد، فهم يقصدون قيمة الاستخدام البديل للمورد التي تتسم بأنها أعلى ثاني قيمة. على سبيل المثال، عندما تنفق مالاً ووقتاً في الذهاب إلى السينما لحضور فيلم، فلا يمكنك أن تنفق هذا الوقت ذاته على قراءة كتابٍ في المنزل، ولا أن تنفق هذا المال ذاته على أي شيء آخر. ↑

17. MMR أو اللقاح الثلاثي ضد الحصبة والنكاف والحصبة الألمانية. ↑

18. Onshore wind farms: مجموعة من توربينات الرياح التي توجد في موقع واحد بغرض توليد الطاقة الكهربائية. ↑

19. Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited: هي عبارة عن اتحاد لمجموعة كبيرة من البنوك وائتلاف مع المصرف البريطاني للشرق الأوسط ومقرّه لندن. ↑

20. مزور أمريكي أصبح شهيراً في الستينيات لاستخدامه شيكات مزورة للسفر على حساب شركة الطيران بان أميركان إيرويز. ↑

21. (Massively Multiplayer Online Role-Playing Games (MMORPGs. ↑

22. Grammar Schools: هي مدارس في بريطانيا للأطفال من عمر 11 إلى 18 عاماً، ممن لديهم قدرات أكاديمية متميزة. ↑

23. Lyndon B. Johnson: الرئيس السادس والثلاثون للولايات المتحدة، بين 1963 و1969. ↑

24. Elvis Lives! في إشارة إلى كتاب يتناول حياة المغني الشهير إلفيس بريسلي، صدر أول مرة عام 1978. ↑

25. تقرير حول مقتل الرئيس الأمريكي الأسبق جون كينيدي. ↑

Table of Contents